

前言

做人，一定要有一点心计。这里说的心计，不是阴谋，不是为达到目的而使用不光明的手段，而是为人处世的技巧，是助人们通向成功的谋略。

一个人不管有多聪明，多能干，家庭背景多么显赫，如果不懂得做人的道理，没有一点处世的“心计”，是很难事业有成的。如果不懂处世的“心计”，不知提防别人，不知道何为“难得糊涂”，不知道何时“该出手时就出手”，不知道怎样与上级、下属、同事、朋友，乃至爱人、家人融洽相处，就会处处碰壁，屡受挫折，不仅影响与他人关系的和谐程度，还将影响自身事业的发展。

有心计的人会低头，到了矮檐之下，该低头时要低头，大丈夫能屈能伸，“忍”字当先才是智者所为；有心计的人头脑“活”，心思更“活”，正所谓“水流不腐，人活不输”；有心计的人善于把握自己的人脉，任何人都不是生活在“孤岛”上的，总要与各种各样的人打交道、建立关系；有心计的人会时刻注意识人辨人，营造良好的关系网；有心计的人还善于调整自己的心态，做人淡泊平和，豁达乐观。

有没有想过，为什么有的人做人一败涂地，而有的人却能够做到方与圆的灵活统一呢？原因就在于“心计”二字。做事没有“心计”，就会四处碰壁，孤立无援；做事不懂“心计”，就会稀里糊涂，深陷绝境；做事不会“心计”，就会碌碌无为，一生平庸。做事有“心计”，不是让你在做事过程中为达到目的而使用不光明的手段，而是做事时先下手为强的胆略，是行动前深谋远虑的眼光，是让“人情”更具“杀伤力”。

当然，“心计”也不是与生俱来的，它也需要我们后天不断摸索，需要 we 认真观察生活，观察周围人群之间细腻复杂的关系，学习那些在各种社交场合如鱼得水之人的经验和教训。做到这些，相信每个人都能成为当代的“小诸葛”。

本书立足现实，取材于我们熟悉的生活，但又没有丝毫拘泥于世俗生活的痕迹，把为人处世的“心计”哲学娓娓道来。希望通过阅读本书，能受到“心计”和谋略的启发，在玲珑变通的处世之道的引领下，走出困境，迈向卓越的顶峰。

第一篇 说话心计学——巧迂回，直言不妨拐弯说

但凡有些心计的人，说话必然犹如迂回婉转的溪流，含蓄委婉；劝谏也必然是委言婉致，用巧妙的暗示潜移默化地影响对方的意识。而只有那些不懂得说话艺术的人才会直来直去，让自己的“忠言”逆耳。

- 提出否定意见，要用转折句 / 3
- 直言有分寸，委婉效果好 / 4
- 曲径能通幽，舌头不妨拐点弯 / 7
- 点破不说破，让对方知道自己错了 / 9
- 口不择言闯大祸 / 10
- 别人的薪水多少不乱问 / 12
- 不要一下掏心窝 / 14
- 失意人面前不谈得意事 / 15
- 忠言逆耳，小心出口 / 17
- “模糊表态”，不给他人留下话柄 / 19

第二篇 身价心计学——抬身价，成为别人眼中的“绩优股”

买股票，大家都抢着买绩优股，交朋友也一样。要想让自己成为最受欢迎的人，就要让自己成为受欢迎的“绩优股”，积极创造自己可“利用”的价值，这样黄金人脉才会形成。

适度“自抬身价” / 23

学会漂亮地推销自己 / 25

增强自己被利用的价值 / 27

努力提升自己的能力与实力 / 29

创造出自己的“不可被取代性” / 32

办公室里的 10 个成长机会 / 34

在重要场合“曝光”，让更多人认识你 / 36

给自己制造一些神秘感 / 37

第三篇 人情心计学——留人情，做一个储蓄人情的高手

不管时代如何变迁，人情是永不贬值的投资产品。今天流到你那，明天流到我这里，在不息的流动中不断升值，但必须有定时储蓄的好习惯，才能拥有它。

要善于投资“人情生意” / 43

即使竞争也要照顾对方的利益 / 45

不必“锦上添花”，但要“雪中送炭” / 46

脾气永远大不过度量 / 48

用热心肠去贴冷面孔 / 49

“冷庙”烧热香，自有贵人帮 / 51

口渴之时再送水 / 53

攻心为上做人情 / 55

第四篇 投资心计学——会投资，以柔克刚获大利

有求于人，自然就是交际关系中的弱者，看人脸色、任人摆布是难免的。但是，以弱胜强并不是没有可能，只要投其所好、软硬兼施，必然可以敲开对方紧闭的心门。

学会“送礼”这门心理学 / 61

好事不怕多磨，久泡必然成功 / 62

- 疲劳轰炸，不办成事不退兵 / 66
- 见机行事，灵活运用蘑菇战术 / 69
- 求人说话的技巧 / 71
- 谁不懂技巧，谁就会被拒之门外 / 72
- 把吃亏当成投资 / 74
- 施与小恩惠，回报大实惠 / 77
- 师出有名好送礼 / 78

第五篇 伪装心计学——善伪装，藏锋显拙 真聪明

古人说：“大智若愚，大巧若拙。”善伪装的人就像湖水，虽表面平静，然而水下却暗藏玄机。这种善于松懈对方警觉、赚取对方信任的人，真可谓是揣着聪明装糊涂的大智者。为人处世的最高境界，大概莫过于此了。

- 功高也不能盖主 / 83
- 不泄露自己的底牌 / 84
- 巧妙地隐藏自己的实力 / 87
- 不要显得比对方更聪明 / 88
- 示弱可以减少麻烦 / 90
- 该装傻时就要装傻 / 93
- 不要自认为聪明绝顶 / 95
- 不要表现得过于优秀，小心遭人忌妒 / 97
- 少说话多做事，不要掉进是非中 / 99

第六篇 吃亏心计学——敢吃亏，小投资换 来大回报

中国人自古相信“吃亏是福”。那些在生活中懂得吃亏的人才是真正的智者。甘于退让的人看似吃亏，实则是目光远大。他们知道，“大事化小，小事化了”才能为自己赢得更大的利益回报。

- 不怕吃亏的“笨蛋”才是真正的聪明人 / 105

- 付出是没有存折的储蓄 / 107
- 小损失能换来大的回报 / 110
- 学会与人分享，你才能得到更多 / 112
- 不可被眼前利益迷住心窍 / 114
- 把目光放得更长远一些 / 116
- 要“西瓜”还是要“芝麻” / 118
- 吃亏是一种隐性投资 / 120
- 见好就收是最明智的选择 / 122

第七篇 社交心计学——戴高帽，会说“好话”的人有心计

会说好话也是一种心计。如果有人还不谙此道，就要赶快去学习为别人戴高帽的技巧，把用心去赞美每一个人、每一件事当成自己的必修课，并让自己在这个过程中感受赞美别人的乐趣。

- 多说别人好话有好运 / 127
- 赞美也是一种投资 / 129
- 肯定对方成绩，满足他的荣誉感 / 131
- 生活中“捧场”的技巧 / 133
- 逢人多送“高帽子”，好处无穷 / 134
- 多说对方值得称道的事 / 136
- 赞美异性要借他人之口 / 138
- 无论何时，都要照顾对方面子 / 139
- 恰到好处地说别人喜欢听的话 / 142

第八篇 变通心计学——会变通，水无常态随方就圆

知变与应变不单纯是一个人的素质问题，更是现代社会办事能力高下的一个很重要的标准。有心计的人，更明白“变则通，通则久”的道理，绝不会让一成不变的思维，在无意义的固执和坚持中变得盲目。

- 先适应环境，生存比什么都重要 / 147

不要一条道走到黑 / 149

车到山前必有路 / 150

办法是想出来的 / 152

不要总是直线思考 / 155

此路不通彼路通 / 157

要有改变规则的胆识 / 159

调整思路，找到适合自己的路 / 161

第九篇 思考心计学——勤思考，工作表面上用手实际上用脑

想好了再做，永远比边做边思考更有效率。盲目动手的人是愚蠢的，开动脑筋找方法才是通往成功的捷径。有心计的人，必然会在生活中重思考、勤动脑，时时站在头脑风暴的前沿。

别把职业规划不当回事 / 167

不做围着磨盘转的驴子 / 169

忙要忙到点子上 / 171

敢于在关键时刻拍板拿主意 / 173

什么都管，迟早要累死 / 175

问“耕耘”，还要问“收获” / 177

三思而后“跳” / 180

不要一个口令、一个动作简单地完成任务 / 182

你不只是被管理者，更是管理者 / 184

第十篇 职场心计学——低姿态，时刻给上司赢的感觉

一个人要在职场中八面玲珑，就要学会在上司面前保持一种较低的姿态，淡然绝不是懦弱的表现，而是职场盘旋上升的策略，如深谙此道，必将让你的仕途一帆风顺。

维护上司的面子，就是维护自己的前程 / 189

千万别跟上司较劲 / 190

切不可与上司争抢风头 / 192

与上司唱“双簧” / 194

劳是你的，功是他的 / 196

“马屁”该拍还要拍 / 198

领导越是急躁下属越要稳住 / 201

教你透视上司心理 / 202

不同的上司爱听不同的“歌” / 205

掌握与上司的沟通技巧 / 207

与女上司相处需花点心思 / 209

第十一篇 选择心计学——精选择，结交 “有用”的朋友

古语云：“物以类聚，人以群分。”想成功，不仅要广交朋友，更要善于择人交友，只有那些能在你成功道路上助你一臂之力的人，才是值得结交的“益友”。

敢于接近大人物 / 215

与比自己优秀的人交朋友 / 216

创业者要殷勤结交的几类人 / 218

怎样对待不同等级的朋友 / 220

与有助于事业的人保持联系 / 221

积极营造良性循环的关系网 / 223

结交社会名流获得切实帮助 / 225



第一篇 说话心计学——巧迂回，直言不妨拐弯说

但凡有些心计的人，说话必然犹如迂回婉转的溪流，含蓄委婉；劝谏必然是委言婉致，用巧妙的暗示潜移默化地影响对方的意识。而只有那些不懂得说话艺术的人才会直来直去，让自己的“忠言”逆耳。

提出否定意见，要用转折句

与人交往，难免有意见与他人不一致的时候，你是怎样面对这种情况的呢？是虚伪地迎合他人的观点，还是直言否定别人的意见。其实，有心计、会说话的人知道，只有带有转折地提出自己的否定意见，才是让对方接受的最佳方法。

转折，就是在提出否定意见之前先对他人的观点表示一定程度的认可，接着话锋一转再吐露自己的真实想法。这样既顾及了别人的面子，又表露了自己的想法，可谓一举两得。

春秋时期，齐景公放荡无度，喜欢玩鸟打猎，并派烛邹来专管看鸟。一天，鸟全都飞跑了，齐景公大怒，要下令杀烛邹。这时，大臣晏子闻讯赶到，他看到齐景公正在气头上，怒不可遏，便请求齐景公允许他在众人之前尽数烛邹的罪状，好让他死个明白，以服众人之心。齐景公答应了。

于是，晏子便对着烛邹怒目而视，大声地斥责道：“烛邹，你为君王管鸟，却把鸟丢了，这是你第一大罪状；你使君王为了几只鸟而杀人，这是你的第二大罪状；你使诸侯听了这件事，责备大王重鸟轻人，这是第三大罪状。以此三罪，你是死有余辜。”

说罢，晏子请求景公把烛邹杀掉。此时，景公早已听明白了其中的意思，转怒为愧，挥手说：“不杀！不杀！我已明白你的指教了！”

这个故事就是下级迂回地批评领导，表达反对意见，并被领导心悦诚服地接受的一个很好的例证。很明显，晏子反对景公重鸟轻人的做法，但他看到景公正处于气头上，直谏反而不妙，于是就采取了以退为进、以迂为直的方法来间接地表达自己的意见，使齐景公得以领悟其中的利害关系和是非曲直，达到了既救烛邹之命，又得以说服景公的目的。而且，也避免了直接触犯景公，给自己引来不必要的麻烦。

卡耐基在《人性的弱点》一书中就提出，每个人都有与他人意见不相符的时候，每个人都有强烈的自尊心和面子观念。所以，当你用直

截了当的方式反对别人时，无论你的口气和神态怎样，对方都会觉得你没有给他面子，伤了他的自尊，这样会使你在无形中多了一个不必要的麻烦。相反，通过先扬后抑的转折句间接地提出你的想法，会产生不一样的效果。

特别值得注意的是，当一个下属与领导交流的时候，就更应该注意提出反对意见的方式。许多现实例子表明，越是有社会地位的人，越希望得到别人的尊重。所以，如果你直接反对领导的意见，他会觉得这是不尊重他。

当然，并不是所有的领导都那么狭隘。有些领导还是有一定心胸的，不会褊狭地受情绪左右，意气用事。但是，其心中的不快却是不能自控的，而且由于领导处于指挥全局的岗位上，又加入了权力的因素，领导是很难避免出现愤怒情绪的。

下属过于直接的批评方式，会使领导自尊心受损，大跌脸面。你的直言不讳，往往会使领导觉得脸上无光，威信扫地，而领导的身份又决定了他非常看重这些东西。因为这种方式使得问题与问题、人与人面对面地站到了一起，除了正视彼此以外，已没有任何回旋余地，而且，这种方式是最容易形成心理上的不安全感和对立情绪的。

“闻过则喜”的人毕竟不多，所以，当你说服别人接受你的意见时，不妨通过迂回的办法去表达自己的反对意见。间接的方法很容易使你摆脱其中的各种利害关系，淡化矛盾或转移焦点，从而减少对方的敌意。

直言有分寸，委婉效果好

英国思想家培根说过：“交谈时的含蓄与得体，比口若悬河更可贵。”做人固然要正直、直率，但并不意味着说话也可以直言不讳。太过于唐突的直言，有时就是一种消极、否定的语言暗示，不仅使人抵触反感，还会让人顾虑重重，甚至增加心理压力。

比如，医生给人看病，遇到病情较严重而又诊治不及时的患者，就

直言道：“你怎么这么瘦哇！脸色也很难看！”“你知道你的病已经到了什么地步了吗？”“哎呀！你是怎么搞的？你这个病为什么不早点来看哪！”这些说法里所包含的消极暗示会使病人怎么想呢？作为医生这是治病还是致病呢？

相反，若医生说：“幸好你及时来看病，只要你按时吃药，多注意休息，放下思想包袱，相信你很快就会好起来的。”这将给病人很大的鼓舞。

所以，在言谈中，有驾驭语言功力的人，就会自如地运用多种委婉的表达方式。他们知道，生活中并非处处都能“直”，有时还非得含蓄、委婉些，才能达到最佳的表达效果。

巴西的贝利素称“世界球王”，他在绿茵场上的超凡技艺不仅令万千观众心醉，而且常使场上对手叫绝。他不知踢过多少好球，当他创造进球数满一千的记录后，有人问他：“你哪个球踢得最好？”贝利笑笑回答：“下一个。”

委婉的修辞手法，即在讲话时不直陈本意，而是用委婉之词加以烘托或暗示，让人思而得之，而且越揣摩，似乎含义越深越多，因而也就越有吸引力和感染力。

妻子买了一块布料征求丈夫的意见，丈夫觉得妻子用这块布料做成衣服穿不太合适，如果丈夫不尊重体贴妻子的心情，就会直露地批评说：“你看你的审美观真成问题，一把年纪了还穿这么鲜艳的衣服，岂不成老妖婆了？”这样生硬、贬损的话必定会伤害妻子的自尊心。如果丈夫尊重体谅妻子的心情，就会把否定的意见说得委婉得体，给予暗示：“不错，颜色真鲜艳，给女儿做衣服，那是很漂亮的。”

在社会交际中，人们往往会遇到不便直言之事，只好用隐约之词来暗示。如1972年美国总统尼克松访华，周恩来在一次酒会上说：“由于大家都知道的原因，中美两国隔绝了二十多年。”真是妙绝！既让人体会到造成这一事实的原因是美国侵略和干涉的结果，又不伤美国客人的面子，听者皆发出会心的微笑。

委婉法是办事说话时的一种“缓冲”方法。委婉语言能使本来也许是困难的交往，变得顺利起来，让听者在比较舒坦的氛围中接受信

息。因此，有人称“委婉”是办事语言中的“软化”艺术。但是，使用委婉语，必须注意避免晦涩艰深。谈话的目的是要让人听懂，如一味追求奇巧，会使他人丈二和尚摸不着头脑，甚至造成误解，必然影响表达效果。

你可以选择讳饰式委婉法，它是用委婉的词语表示不便直说或使人感到难堪的话语。

有一位外籍旅游者在华旅游期间自杀了，为了减少话语的刺激性，经再三推敲，有关部门最后在死亡报告书上回避了“自杀”两字，而用了“从高处自行坠落”这一委婉语。

有时，即使动机是好的，如果语言不加讳饰，也容易招人反感。比如，售票员说：“请哪位同志给这位‘大肚皮’让个座位。”尽管有人让出了座位，但孕妇却没有坐，“大肚皮”这一称呼使她难堪。如果这句话换成：“为了祖国的下一代，请哪位热心人，给这位‘有喜’的大姐让个座位。”当有人让出座位时，这位孕妇就会对售票员表示感谢，并愉快地坐下。

或者运用借用式委婉法，即借用一事物或他事物的特征来代替对事物实质直接回答的方法。

在纽约国际笔会第48届年会上，有人问中国代表陆文夫：“陆先生，您对性怎么看？”陆文夫说：“西方朋友接受一盒礼品时，往往当着别人的面就打开来看。而中国人恰恰相反，一般都要等客人离开以后才打开盒子。”

陆文夫用一个生动的借喻，对一个敏感棘手的难题，婉转地表明了自己的观点——中西不同的文化差异也体现在文学作品的民族性上。以上两例，实际上都是对问者的一种委婉的拒绝，其效果是使问话者不至于尴尬难堪，使交往继续进行。

委婉说话不仅是一种策略，也是一门艺术。含蓄委婉地说话，正是待人圆滑的表现。作为一个现代人，应当有这种文明意识，掌握这一有利于人际交往的语言表达方式。

曲径能通幽，舌头不妨拐点弯

也许含蓄不是说话艺术所追求的至高境界，但无疑是口才技巧中不可或缺的点睛之笔。与那些说话过于直白，容易伤人感情和自尊心的人相比，说话委婉的人，更善于调节尴尬的谈话氛围，更工于心计。

不论是在批评或者恭维别人的时候，都不妨直话曲说、忠言婉说。在说话中避开对方的忌讳点绕道而行，选择对方感兴趣的话题谈起，不过早地暴露自己的意图，一步步迂回接近，当对方跟着你走完一段路程之后，他已经不自觉地缴械投降了。春秋战国时的晏子、触龙等人可谓是迂回说话的大师。

春秋后期，齐相晏子头脑机敏，能言善辩，经常劝谏齐景公轻赋省刑。有一天，齐景公的一匹爱马暴死，齐景公勃然大怒，不容分说就要把养马人用刀肢解。恰好这时，晏子也在齐景公身旁，侍卫已经持刀进来了，晏子不动声色地问齐景公：“当年，尧舜肢解人时，从谁的身躯开始的？”齐景公回答道：“从自身开始。”刚答完齐景公就听出了晏子的言外之意是委婉地批评他，于是下令不肢解养马人，改口道：“那么就罚他下狱吧！”

晏子说：“好呀，但请允许我代大王数数他所犯下的大罪，这样才能让他心服口服。”齐景公说：“那就先听一听。”于是，晏子历数养马人“罪状”道：国君让你养马而你把马养死了这是第一条死罪；而且养死的是国君最喜爱的马，这是第二条死罪；你让国君因为一匹马这样的小事而杀人，百姓知道，一定会埋怨国君残暴，而且邻国听了，也一定会耻笑国君，轻视齐国，这是第三条死罪。来人，把他打入大牢！晏子虽是在历数养马人的罪状，可齐景公听得明白，立即说：“把养马人放了，不要因为这件小事阻碍了我的仁政。”

可见，说话语气委婉含蓄，旁敲侧击，效果之神奇。直来直去这种说话方式，对于家人或交心的好友而言还是比较能让人接受的，但就同事、上下级的关系来看，说话也直来直去恐怕就多有不当了。下属与老

板谈话时，最好多旁侧，少直入。旁侧是指从题外话说起，而这题外话又必须是和要说的主题有关的，不能离题万里，要让对方能够领会你的言外之意、弦外之音。这就要求说话者既要有一张巧嘴，又得有学识讲技巧了。

比如你有求于老板时，你可先了解他的兴趣爱好，然后找个理由把老板恭维一下，老板心里自然就会得意起来，氛围就会活跃起来，在这种轻松的氛围中你就可以切入主题谈正事了，因为这时什么事都能够商量。

某大公司新员工小王，特别惧怕老板。可怕什么就来什么，有一天，老板指令要和他一起出差，这可让小王为难了。在飞机上，他们俩只是出于礼貌简简单单地寒暄了几句，便各自做自己的事了，两人一路沉默无语。小王心里很不自在、憋得慌，双眼极不自然地乱瞅，怎么也不敢看老板一眼。

小王心里是很想打破僵局的，可是他生怕自己口拙，不知道从何入题，更怕说错话。忽然，小王瞥见老板穿的那套西服有个很明显的商标，于是就说：“李总，你这西装真有品位，穿在您身上特别合适，在哪里买的？”

本来只是没话找话说，但老板一听来了精神，说道：“这套西装啊，是我上次去广州时买的，罗蒙，是世界名牌呢！”老板的话匣子一下子打开了，开始滔滔不绝地讲述自己在服装搭配上的心得，还善意地指出了小王平时在工作中着装、待人接物等方面的不足。两人一路交谈甚欢。

小王后来深有感触地说：“我无意中露出一句旁侧的赞美，竟能‘钓’出他那么多真心的话，给我那么多好的建议，真是没有想到！”

这就是旁敲侧击说话方式的好处，舌头拐着弯说话就有这么神奇，是任何直入式的谈话都达不到的效果。实际上，不管是高高在上的大人物，还是普通人，都需要与他人沟通。只要你掌握好说话方式就能达到意想不到的效果。人与人之间的隔阂，员工与老板之间的鸿沟，通过巧言是可以跨越的，这就要看你说话有没有心计了。

点破不说破，让对方知道自己错了

为了帮助别人发现错误以便及时改正，我们总是乐于给对方一些善意的提醒。但是，一定要注意方法，对于别人的错误，大可不必完全说破，相信只要稍加提点对方自然会明白。

批评是一门很深的学问，也是一门语言的艺术。批评要让被批评者心悦诚服地接受，达到批评的目的而又不伤到被批评者的自尊心。批评的目的，是要让犯了错误的人，认识到自己的错误，从而及时改正。批评本身是手段，而非目的，否则，只为提意见而提意见、为批评而批评，则会适得其反。

点破别人时不要指出缺点，而要强化如果纠正过来会更好。

某公司的老板经常慨叹纠正别人实在难，下属工作上出现问题，稍微提点一下，他们或是置之不理，或是破罐破摔，越变越坏。原来，这位老板仅仅是指出错误加以批评而已。后来这位老板发现，换一种强调改正过来会更好的提点方式，效果就好多了。

优秀的教练在纠正运动员的错误时，从来不会说“不对，不对，这样不对。”而是说“动作做得已经不错，但如果再改进一下……结果会更好”。他并非否定选手，而是先给以肯定再帮其改正。也就是说先满足对方的自尊心，再把要求提出来。如果单纯指出、批评的话，只会徒然引起选手的反感，没有任何效果可言。

话一旦说出就无法收回了，说话过了头就会伤到别人，破坏感情。如果不小心说话伤到对方或对对方不礼貌，最好的做法，不是去否定刚才说出来的话，而是要沉着地若无其事地附带说句：“其实你已做得很好了，这就是我喜欢你的地方，而且，你有很多优点，犯点小错误也很正常。”给人印象最深刻的话总是最后的结论，附加赞美的话，对方便认为结论是赞美的，即使你点破了，但最终没有说破，也不会引起尴尬。

有一位中学教师，她对成绩下降的学生说：“实在难以置信，你考

这样的分数。”加了“实在难以置信”，效果就不一样了，就会给人一种动力，想必那位同学下次成绩一定会提高。倘若只是传达事实的话，效果就不会令人满意。“令人难以置信”之类的附属语虽然简单，显示出的却是常人所不具备的机灵。

点破不说破，就是使用一些故意游移其词的手法，给人以暗示和适当的鼓励。比如，在谈及某人相貌丑陋时，不直接说“相貌丑”，而夸人家“贤惠”“聪明”或用“长得有点困难”“有些对不起观众”这样的话来代替。这都是在委婉含蓄地表达事情的本意。

1831年，歌德看完雨果的剧本《玛利安·德洛姆》后说：“看完这个剧本，我们只能发现一个优点，那就是作者很擅长描绘细节，这显然是不小的成就。”这番言论表面上是在称赞雨果，其实是指出雨果在细节描绘上花了太多的笔墨，从而使全文不够简练。

点破别人的错误要抱有同情心。这里的同情不是同情他的错误，而是要考虑对方得知错误后的心情，只有这样的批评才不会置对方的心理感受于不顾。而且当对方认识到你是站在他的立场上点破他时，才会接受你的批评并对你表示感谢。

点破之言应力求简短，最好一两句话就能使对方领悟，然后再自然地转到别的话题上。千万不能多次重复对方的错误，否则就极易让对方觉得你在紧抓他的错误不放，使对方陷入窘境而产生抵触情绪。

当然，想把话说得滴水不漏，在使用“点破不说破”的语言技巧时，要注意语言不能晦涩难懂。任何语言的表现技巧都是首先建立在让人听懂的基础上，同时必须把握好使用范围，如果使用“点破不说破”的话不分场合，也是达不到最佳效果的。

口不择言闯大祸

“祸从口出”“言多语失”“谨于言，慎于行”等俗语、名言，都在教我们说话一定要小心谨慎，切不可口无遮拦、口不择言。

《管子·形势解》中有这样一句话：“圣人择可言而后言，择可行

而后行。”意思是说：贤圣之人在说话、行事之前总是要经过一番周密、谨慎的思索，而后言可言之言，放弃不可之辞，行当行之行，搁不妥之举。这句话启迪后人身处于世，谨于言而慎于行，实为一种优良品格和修养。从根本上来说，它也是保全自身、少致不顺的明智选择。“择可言而后言，择可行而后行”既是圣人之风，也是智者之格。

纵观古今中外，因为口不择言而闯祸的例子不胜枚举。比如，NBA里就有一个著名的“吻屁股”的故事。在姚明刚加盟 NBA 休斯敦火箭队的 2002 赛季，原 NBA 球星巴克利很瞧不起他，常规赛刚开打不久，他就在 TNT 电视台的“NBA 内部秀”节目上口无遮拦地说个没完，并打赌说：在本赛季的任何一场常规赛上，姚明的得分如果能够上 19 分，他就会去“亲吻”肯尼·史密斯的屁股。这句话后来传到姚明的耳朵时就成了“如果姚明得到 19 分，巴克利就会亲吻姚明的屁股”。姚明听后就幽默地说：“那好，我就拿 18 分算了。”

没想到之后不久，火箭队在客场对阵湖人队时，姚明单场砍下了 20 分，不但证明了自己，为自己赢得尊重，同时又把口无遮拦的巴克利逼入“绝境”。肯尼·史密斯得知姚明得了 20 分后十分兴奋，表示一定要让巴克利履行诺言，弄得巴克利非常难堪，不得不去应付他的“赌债”。尽管后来巴克利吻的对象改成了驴屁股，但在电视机的镜头前亲吻驴屁股，对谁来说都算得上是恐怖的一幕。在镜头聚焦、强光灯灯光闪耀之下，在周围发出的一阵狂笑声中，巴克利不得不一脸难堪地蹲下身去，无奈而痛苦地朝“肯尼·史密斯”的屁股吻去……

巴克利大嘴一张，口不择言，在 NBA 闹出个流传甚广的大笑话，还在亿万球迷观众面前出了丑，大大损害了自己的明星形象，可谓我们的前车之鉴。

一般来说，口不择言乱说话的人有两种，一种就是巴克利式的狂妄自大、出言不逊的人；而另一种就是那种心直口快、不顾后果说话的人。后一种人说话往往没有恶意，却会无意中伤害了人。

一剃头师傅家被盗窃。第二天早上，来了一位顾客，见剃头师傅愁容满面，就问他为何，剃头师傅回答道：“我辛辛苦苦剃头攒下的一年积蓄昨夜被小偷偷去了。唉！想一想，权当替小偷剃了一年的头吧！”

顾客一听还没坐下就生气地走了。像这样不会说话的剃头师傅，真是砸自己的饭碗。

有一财主过大寿。在寿宴上，客人同说“寿”字酒令。一人说“寿高彭祖”，一人说“寿比南山”，一人说“受福如受罪”。众客道：“这话不吉利，而且此‘受’字也非彼‘寿’字，该罚酒三怀，另说好的。”这位客人喝了酒，又说道：“寿夭莫非命。”众人生气地说：“生日寿诞，怎可说此不吉利话。”这位客人自知失言自悔道：“该死了，该死了。”只见在一旁的财主脸色铁青，一言不发。

由此可见，如果我们说话时不加检点，就可能伤人败兴，引起误解，惹怨招忧，甚至可能引火烧身。所以，我们说话时一定要注意说话的场所、对象、气氛，不要口不择言，张口就说。

时刻谨记“修其辞而立其诚，谨于言而慎于行。绝不轻于言，言必有中”，是一种良好的生活态度和习惯，对于事业的成功和生活的美满都大有裨益。

别人的薪水多少不乱问

也许是受好奇心的唆使，许多人都喜欢打听别人的隐私，但这又恰恰是人际交往中最忌讳的。比如，同事们在一起聊聊其他人的工资还好，可千万不要轻易打听对方的薪水是多少。因为随意打听隐私是很不礼貌的行为，很容易使谈话双方陷入尴尬的局面，甚至会导致不必要的麻烦。

因此，关于别人隐私的问题最好不要问，而聪明人在聊到关于薪水之类的话题时，也总是会很巧妙地把话题引开，从而使谈话愉快地进行下去；而有些说话不经脑子的人，就直接问对方的工资，让对方难于回答，使双方都显得尴尬。人或多或少都有相互攀比的心理，不仅在同事、朋友之间有之，甚至有的夫妻俩之间都暗中较劲，相互攀比自己的薪水。试想，你不假思索地问人家的薪水，不让人产生误会才怪呢！

由此可见，乱问别人的薪水，会导致诸多不良后果，总结一下主要

有以下几点。

首先，产生尴尬，导致谈话不能愉快地进行下去。

一份薪资满意度调查显示，人们总体上对目前的薪资水平并不满意，回答“一般，不太满意”的达55%以上。于是，当我们问别人的工资时，会使对方难于回答而敷衍了事，想必我们自己也是这样的吧！正所谓“己所不欲，勿施于人”，既然这样，我们又何必多此一举呢？

其次，产生误会，导致同事、朋友关系不和谐。

现在好多外资企业，在员工一进来的时候，就发给他们一份员工守则，上面就有这么一条明文规定：不要把自己的工资随便泄露给他人，也不要去打听别人的薪水。因为，如果在激烈的竞争环境里口无遮拦地说出自己的工资或打听别人的工资，会很容易形成谣言，可能会导致恶性竞争，破坏良好的人际关系和正常的工作。朋友之间乱问工资，就会让人觉得你只是关心他的金钱，而不是他本人，从而影响朋友之间的友谊。

第三，产生无谓的自卑或自恋，折磨自己。

问别人工资，不仅会让对方不知道如何回答，即使自己知道了，也无非就两个感觉。第一个感觉就是自卑，自己工作时间长、强度大，工资还不及别人。想必很多人体会过这种难受的滋味吧？第二个感觉就是爽，工作轻松，工资又高，马上就有了优越感。工资高固然可喜，但若总是喜形于色的话，照样会被人不耻，毕竟金钱不是人生全部价值的体现。如果因为高工资就自鸣得意、自命不凡的话，这种人也不会取得多大的成就，朋友也会慢慢疏远他，成为孤家寡人也不是一种好滋味。

总之，不管是在社交场合还是在职业场合中，请记住一句话：别人的薪水多少不要问。除了金钱，人世间还有很多美好的东西，闲聊时我们也有很多话题。比如，男人可多聊聊体育、政治之类的，还可以缓解工作的紧张情绪；女人可以多聊聊化妆、厨艺什么的，在轻松交谈中打发时间，说不定还能学点知识。

现在不是流行这么一句话吗？“见了女人不要问年龄，见了男人不要问薪水。”交流艺术是一门语言的艺术，闲聊也需要技巧，那种自己不讨好，又让别人为难的事，聪明人是决不会做的。做聪明人，干聪明

事，更要说聪明话，为了他人也为了自己，这才是真正的明智之举，这才是快乐的人生。

不要一下掏心窝

古人说得好：“逢人只说三分话，未可全抛一片心。”没错，做人就是要有点心计，绝不能一时兴起就把自己的心思、想法和盘托出。

当然，教你根据对象、场合说不同的话，并不是要你做个虚伪、城府深的人，更不是要你去撒谎。因为人性的丛林是复杂而险恶的，只身闯荡社会的人，需要有大智大勇，更需要有谨慎的态度，你如果一下子就把心掏出来给对方，用心和他交往，那就有可能“受伤”。

把心掏出来，这代表你对他人付出的是一片真诚和热情，但是世上知己能有几人，真能与你以一颗真心相待的人是不多的。况且，知人知面难知心，看似对方也对你掏心窝子，但难保他掏的不是“假心”！一旦你遇到别有居心的小人，刚好利用了你的坦诚，使你受到欺骗，这就像痴情女对薄情郎一般，最终受伤的是你自己。而会玩手段的人，更可以因此把你玩弄于股掌之中，你就会有危险了。

2003年方捷在网上认识了一个朋友，因为两人具有相同的兴趣，所以聊得特别投机。方捷在与对方的交往中表现出极大的真诚，就差掏心窝了。就这样两人一直保持着联系。2004年，网友跟方捷说：“我想买一辆汽车，你能帮我一把吗？”方捷就问网友：“说吧，能帮上忙的我一定帮忙，咱们谁跟谁啊！”于是网友让方捷借给他1万元钱，方捷毫不犹豫地答应了。随后，方捷通过银行把1万元钱寄给网友。但是不久以后，方捷再也找不到对方了。这时方捷才意识到被骗，于是后悔不该当初。

方捷就是因为对别人太过相信，使得自己疏于防范。于是单方面地对别人真诚，才致使自己最后上当受骗。生活中，这样的例子有很多，这都在告诉我们，在人际交往中，千万不要轻易相信陌生人，只有经过与对方的长时间交往，才能慢慢看清别人的本质。到那个时候，如果你

发现别人真的值得信任，你再对他推心置腹也不晚。

古语云：“君子敏于行而讷于言。”这也是孔子说的君子好学的一种表现。它启迪我们做人应该多做少说，凭一张三寸不烂之舌可以平步青云，同样也可以葬送前途甚至性命。三国的许攸、杨修等人之死就是铁的证明。人们沟通、交往的主要媒介是语言，在有些时候，甚至交际的全部内容都表现在语言上。我们或许都经历过这样的事情，交际的双方并没有什么实际的利害冲突，仅仅因为言语冒犯，就可能小事不断升级为冲突，乃至大打出手。

“逢人只说三分话”，还有七分话，就不必再对人全部说出来了。诚然，人人都喜欢正直而坦率的人，认为大丈夫光明磊落，事无不可对人言，何必只说三分话呢？这是因为并不是所有的人都是君子，要是遇到居心叵测的人，你就很有可能让自己受到伤害。

如果彼此关系没有达到一定的程度，你对他深谈，显得你没修养；如果谈到关于对方的话题时，因为你不是他的挚友，又显得你太冒昧；如果你话题涉及他人，你不清楚对方的立场、主张，就直言不讳，则往往招怨得咎。

所以要提升你的人气，与人交往时“逢人只说三分话”是一条重要法则。不是不可说，而是不必要说的不要说。善于处世的人，说话圆滑而保守，这绝不是他不诚实，而是他知道不该说的话不说。坦率直言的人开始会给人好的印象，可是，渐渐地人们就会觉得他头脑简单、幼稚，进而就会被定为一个弱者。

孔子说：“不得其人而言，谓之失言。”又有古语云：“言多必失。”这是先贤的思想结晶，古人的经验总结。

与人说话，要讲艺术，要分人、分场合、分时间，得“三思而后言”，过多地暴露，人家会觉得你很肤浅；过分的热情，会让人产生你在讨好的印象。

失意人面前不谈得意事

人一辈子难免会有失败的时候，天生的缺陷更是不能弥补的遗憾。

面对别人的不足和失意，不要落井下石，也不要讥笑嘲讽。适当的安慰、安静的倾听，不仅可以改善交谈的气氛，还会为你赢得他人的好感。所以，在失意人面前，我们也不妨使一使这样的“心计”。

一般来说，失意的人希望有一个倾听者听他诉苦，因此，这个时候，我们就应该多倾听少说，然后再选择恰当的时机真心地附和，表示你与他感同身受，能理解他，可以与他一起分担失意的痛苦。

有一次，王明约了几个朋友来家里吃饭，这些朋友彼此间都很熟识。王明把他们聚拢来主要是想让热闹的气氛感染一下因生意失败而陷于低潮的李俊，并想趁机安慰他一下，使他尽快走出失败的阴影。

李俊不久前因经营管理不善，经营多年的一家公司破产了，妻子也因为不堪生活的压力正与他处处不和甚至要离婚。内外交迫，让他痛苦万分，瘦得几乎是皮包骨头，不像个人了。到王明家来吃饭的朋友都知道李俊目前的遭遇，大家都避免去谈与事业有关的事，可是其中一位叫陈风的因为前不久发了大财，赚了很多钱，酒一下肚兴奋起来，忍不住就开始谈他的赚钱本领，那种得意的神情连做东的王明看了都有些不舒服。李俊低头不语，脸色非常难看，一会儿去上厕所，一会儿去洗脸，后来还是提早离开了。

王明送他出去，走在巷口时他愤愤地说：“老陈有本事赚钱也不必在我面前吹嘘嘛！”虽然王明边走边安慰他，说陈风也只是酒后失言并非有意，叫他不要放在心上，但仍不免得到一个好心办了坏事的尴尬结局。

人生得意须尽欢，这是人之常情，所以春风得意没什么好责怪的。但是在谈论你的得意事时一定要看准场合和对象，如果你在失意者面前大谈你得意之事，那就是自找不痛快了。

汤姆和大卫都是射击运动员，而且是从小一起长大，并一起训练的好朋友，他们无话不谈，要是谁获得了好成绩也互相祝贺，共同庆祝。在一次大型运动会上，他俩参加同一个项目，因为汤姆的成绩要比大卫好，所以领导、教练都对他期望很大，希望他能夺冠。倒数第二枪时，汤姆还领先很多，冠军眼看就要到手了，可是由于压力过大，最后一枪竟莫名其妙地失误了，他非常失落，甚至忍不住哭了。

而大卫因为没有那么大的压力，最后反败为胜夺得冠军，他抱着汤姆就大肆地庆祝起来，高兴得忘了自己的伙伴正伤心难过了。

回国后大卫受到领导、教练的嘉奖和国人的热烈欢迎，他简直受宠若惊，非常得意，于是，他经常在汤姆面前谈这件事，汤姆越听越反感，心想不就是捡了一个冠军吗？有什么好宣扬的？渐渐地汤姆越看他越不顺眼了，他们的关系也越来越疏远了。

可见，和失意的人谈得意的事，对方就会认为你不但不知趣，简直是挖苦、讥讽他，他对你的印象很可能越来越坏。年轻人涵养功夫不够，稍有得意的事，便逢人就说且自鸣得意，结果招人骂你器小易盈，笑你沾沾自喜，无意中还会惹起别人的妒忌。假如之后你也遭遇了不如意，你满腹牢骚，逢人就发，更容易惹人讨厌，说你毫无耐性，甚至笑你活该。

切忌在失意人面前谈论得意之事。所以，当你处于顺境、春风得意时，与人交谈一定要考虑到对方的心情，以免无意中伤害了别人的自尊心。面对失意者不说得意事，敬人又敬己。

忠言逆耳，小心出口

好心未必能办好事，真心话未必人家就爱听，正所谓忠言逆耳，即使确实是为别人着想，也不能轻易说出口。爱听恭维自己的好听话，是人的本性，没有人愿听那些刺耳的话。古往今来，有多少忠臣名相就是因犯颜直谏落得身首异处，甚至被株连九族。这都是血的教训！

褚遂良是个耿直之臣，经常犯颜直谏。

有一天，唐高宗李治要废了王皇后，改立武则天为皇后。这事，文武大臣都是反对的，但是都不敢表态，因为说不好就得掉脑袋。作为托孤重臣的褚遂良，这时候又站了出来，列举了很多理由说明这样做不可，还说武则天已侍奉过先皇，现在怎么还能够再侍奉陛下，再当皇后呢？一定会被天下人议论，于公于私都是不妥的。李治很生气，但也没有直接把他怎么样，可是武则天得知此事后就怀恨在心，非得除去这个

“眼中钉”“肉中刺”不可。之后，李治还是执意要立武氏为后，褚遂良又公然在大殿之上表示反对，使得李治下不了台，最后在武则天的怂恿下，褚遂良被贬为潭州（长沙）都督，又转为桂州（桂林）都督，再贬爱州（今越南北境）刺史，最后死于任所。

诚然，褚遂良说的句句在理，句句是为李家的天下着想，但是他不分场合，不分对象，犯颜进忠言，结果一代顾命大臣落得悲惨结局。

忠言直谏类型的人，既不附庸风雅，也不阿谀奉承，他们刚正不阿，风骨凛凛，的确值得赞颂。然而，现实社会却很难给这种人立足的机会。纵观历史，像这种人出现过不少，但大都昙花一现，一次“犯颜”，便一生交恶。如商代的比干，战国的伍子胥，唐朝的褚遂良，明朝的海瑞等，而像魏征那样善始善终地尽忠直谏实属凤毛麟角。这就给我们一个启示，进忠言时不妨把我们的观点用心包装一下，中庸一些，搞一点“曲线救国”也未尝不可。真正做到“有话好好说”，让别人在良好的感觉中理解和接受你的进言。总之，当你觉得有必要规劝别人时，那么就应该负起这个责任，心里有意见一定要提出来，可以“直谏”，但不可“犯颜”。

怎样做到忠言也顺耳呢？以下几条经验可供参考。

第一，真诚，站在对方的立场上。

第二，适度，把握好言语的分寸。

第三，理解，表示对方情有可原。

第四，切勿指责，尽量先肯定后指正。

第五，委婉暗示，旁敲侧击。

第六，分清场合，选准时机。

第七，分清对象。

无论是对上级，抑或是对朋友，工于心计的人总是记得：忠言也逆耳，未可轻出口。忠言是要说的，但要把握好分寸，掌握好时机，选好对象，委婉地说，否则很容易为自己招来祸端，承担无谓的责任，那样就得不偿失了。

“模糊表态”，不给他人留下话柄

不可否认，把话说得明明白白会给人以良好的印象，明确而坚定的表态也给人以自信的感觉。但我们在表态或许诺时如果总是轻易地使用“绝对”“一定”的字眼把话说死，不留余地，就未必是明智之举了。有心计的人知道，话一出口就收不回来，为了防止授人以话柄，他们大多会选择用“模糊表态”的方式留有余地。

“模糊表态”，不给他人留下话柄，就是指说话给自己留后路，对别人的请求或者是意见做出间接的、含蓄的、灵活的表态。其特点就是不直截了当地表示态度，避免最后事与愿违的尴尬和没必要的责任。

当单位领导就某项决策征求你的意见，或朋友、同事有求于你的时候，在表明自己的意见时，别忘了给自己留一条后路。例如，当你在单位决策上发表自己看法时，别忘记加上一句话，“这仅仅是我个人的想法，还要看领导的最终决定。”当你许诺别人的时候，也最好加上一句：“我一定尽力帮你，但……”之类的附属语。

固然，事情办妥了皆大欢喜，但万一出现问题，每个人为了自保都会推卸责任，而关键就在当时大家发表意见时每个人的表态上了。一言既出，驷马难追，你就必须对你自己的话负责。

某化妆品公司的产品销售部经理在对新产品进行市场预测时，总是先要开公司会议，还经常叫上其他部门共同讨论，而且还经常私底下征求下属的个人意见。

一次，开会的时候，公司新来的两个员工马明和王雨都表达了自己的独特看法，得到了销售部经理乃至公司领导的好评。而且，两人在阐述自己看法的同时，还强调说要是按照他们的方法做一定会成功。销售部经理当即表示要他们俩拟出一份详细的销售计划书，公司一定会认真考虑。此话一出，马明和王雨欣喜若狂。作为新人的他们能得到经理如此重视，认为是自己的机会到了。但是新产品上市后，销售情况一直不见好，这令销售部经理非常恼火。

公司决定调整销售策略，当公司追究这个问题责任的时候，马明和王雨成了众矢之的，结果不但被领导责骂还被扣了奖金。说错话是难免的，他们最大的问题就在于不懂得“模糊表态”的方法，最终留下了话柄。开会时不仅表明了自己的看法，还在后面加上“一定能够成功”的话，这种飘飘然的自夸，不留后路的表态方式也注定了他们最后要自讨苦吃。产品部经理和其他同事或许也有责任，但在公司要追究责任的时候，完全可把责任都推到马明和王雨身上，因为话是他们俩说的，计划也是他们俩做的。

所以，当别人征求你意见的时候，在阐述自己想法时，一定要注意“话不说死”，千万别忘了加上一句“这仅仅是我个人的想法，还要看您自己最终的决定。”这样既表达了自己的看法，关键时刻还不用负责任，达到明哲保身、留有后路的目的。

有时候“话不说死”还可以作为拒绝别人的最佳方法，即留给了对方的面子，也不会让自己为难。它可以为对方保留一点希望，有利于稳定对方的情绪。

当有人要求你解决或答复问题的时候，他的内心其实一定寄予厚望，希望事情能如愿以偿，完满解决，你也是真心想帮他，但万一你最后因种种突发原因未能做好，就会让他们失望甚至失信于人。所以，此时最明智的做法就是，在允许的范围内“含糊其辞”，不把话说死。只有这样才能进退自如，避免在未兑现许诺时，影响了自己的人际关系，或使对方不愉快并长时间耿耿于怀，甚至让自己陷入被动的境地。

事如所料，进行得顺利，当然是皆大欢喜、相安无事；而一旦事与愿违，让别人抓住话柄，吃了亏就是自作自受了。

事有法而无定法，“模糊表态”也不可生搬硬套，要灵活运用。该明确表态时不可含糊其辞，不然就显得没自信；而该模糊时也不可明确，否则就过于武断。当然，这绝非易事，这就要看自己的判断力了，但无论如何不可信口开河地下定论、做承诺。

第二篇 身价心计学——抬身价，成为别人眼中的“绩优股”

买股票，大家都抢着买绩优股，交朋友也一样。要想让自己成为最受欢迎的人，就要让自己成为受欢迎的“绩优股”，积极创造自己可利用的价值，这样黄金人脉才会形成。

适度“自抬身价”

谁不想与比自己优秀的人物结交呢？在介绍自己的时候，如果你来自三流大学，那么别人对待你就和对待来自一流大学的人不同。所以，面对这种人情冷暖上的“势利眼”，适当地抬高一些自己的身价，是非常必要的。

在这个竞争激烈、人人都想出人头地的社会，善于玩“心计”的人就会在必要的时候“自抬身价”，过度的谦虚只会让别人看不起。俗话说：“王婆卖瓜，自卖自夸。”如果王婆只是谦虚地说自己的瓜不太好，那谁会买呢？抬高你的身价，别人就会对你另眼相看，甚至暗暗佩服你，也就愿意与你来往。

在《战国策·魏策》中，有这样一个故事。

战国时期的周躁访问齐国，并期望在那里做官。可是他自己的名声又不够，怕得不到齐王赏识，于是他对在齐国做官的朋友官他说：“我想作为齐国的特使访问魏国，如果齐王能给我支持，我会出使魏国，并试着让魏国与齐国亲近。”

官他听了赶紧对他说：“这可不行，你这样说等于贬低了自己，承认自己在魏国不吃香，这样的人，齐王又怎会重用呢？”

周躁着急地问：“那你说我该怎样说呢？”

官他给他出主意说：“你不如自信满满地问齐王对魏国有什么期望，然后告诉他你可以倾魏国之力满足齐王要求。这样说齐王必定以为你在魏国是个很有影响力的人，自然会厚待你。然后你再去魏国，对魏王说自己能够倾自己全力，满足大王对齐国的要求。这样魏王也必定不会小觑你，会重用你。你看，这样做你既可以打动齐王，又能打动魏王。”

周躁原本没有名声和地位，要想在齐国谋得一官半职其实很不容易。但他在朋友官他的建议下，得到了齐、魏两国的重用，这全靠他假魏之名抬高了自己，进而达到了在齐国谋职的目的，然后又假齐之名，

让魏国也重用了自己。

其实，在商品社会中，人也是一种“商品”，各有各的价值。所以，年轻的你应该懂得适度地自抬身价，让别人认同你的价值。有时候人有一种奇妙的心理，通常情况下，都更愿意相信价格昂贵的商品，认为“一分价钱一分货”“物有所值”。而对那些便宜商品的价值却心存质疑，认为“便宜没好货”。因此，你如果把自己的身价定位太低，只会让人看不起，而把身价提高了，会引起他人的重视，认为你是个了不起的人才。因此，在适当的时候试试自抬一下身价吧，也许你会有意想不到的收获。

当然，自抬身价也不能抬得太高，抬得太高，只会摔得更惨，但至少也要与你自己的才能等值。比如你有7分的才能，可以抬出9分的身价；如果你一个月只能赚两千多，那么你可以对外宣称能赚三千多。这样别人就会认为你有这个价值。

自抬身价时，不能随意而为，要坚持以下几条原则。

1. 适度。所谓适度就是指不要抬得过高，甚至大大超过了你的能力范围。比如一位小职员，明明他一个月只能拿800元的薪水，但他却说月薪4000元，这已经是主管级的待遇了。但是看看他的专长、年龄和能力，别人一下子就发现了这“身价”根本就是吹出来的。

像这样自抬身价，反而会产生负面影响。另外，如果你“抬”得太高，当别人“买”下你时，发现你其实是个“劣质品”，那么你会摔得更惨。

2. 参考行情。如果低于行情，就给人“低价倾销”的感觉，别人会把你当“廉价品”看，不会珍惜。如果你能力足够，可以适当地把身价抬得比行情高一点。但若是高出行情太多，除非你是天才，而且也有成绩做后盾，否则会被当成疯子看待。

3. 看准时机抬。如果你有事没事都跟人谈你的“身价”，只会被看成吹嘘，反而没有人再相信你。那么什么时候才是恰当的时机呢？比如有人问的时候，大家议论到的时候，或是有人准备“买”的时候，都是抬高身价的时机。

此时，不管你从事的是什么行业，担任的是什么职位，都不用谦虚客气，适度地自抬身价吧，就算是被人笑话，也好过自贬身价，而且一旦成功了，还会让你的身价攀升。当然，若是你不自爱，自毁长城，那就没办法了。

学会漂亮地推销自己

有的人就算才识渊博，但是如果不会推销自己，展现自己的才华，也只能落得个怀才不遇的下场，不能为世所用。即使你是千里马，也要主动去寻找赏识自己的伯乐才行。人才济济的今天，伯乐主动发现你的机会实在是微乎其微，所以，要成功就要学会推销自己。

东方朔就是一个善于推销自己的人。他刚入长安时，向汉武帝上书，就用了三千片木牍，公车令派两个人去抬才勉强能抬起来。汉武帝用了两个月才把它读完。东方朔在奏章中一点也不谦虚地说了自己的优点，说自己是个不可多得的人才。皇帝看完他的奏章，心动不已，但怀疑他是在夸夸其谈，所以没有马上重用。

东方朔并没有灰心，而是另辟蹊径向皇帝推销自己。当时，与东方朔并列为郎的侍臣中，有不少是侏儒，东方朔就吓唬他们，说皇帝嫌他们没用，要全部杀死他们。侏儒们吓坏了，禀告皇帝，皇帝便诏问东方朔为何要吓唬他们。

东方朔见机会来了，就说：“那些侏儒不过三尺，俸禄是一口袋米，二百四十个铜钱，我东方朔身長九尺有余，俸禄也是一口袋米，二百四十个铜钱，侏儒饱得要死，我却饿得要死。陛下要觉得我有用，请在待遇上有所差别；如果不想用我，可罢免我，那我也用不着在长安城要饭吃了。”

皇帝听了大笑，决定马上提高他的待遇。东方朔之所以一直是皇帝面前的红人，靠的就是他的自我推销的艺术。

除了东方朔，春秋时期，曹刿也因为勇于推销自己，为我们留下了

“长勺之战”以弱胜强的不朽战例。还有战国时期的毛遂自荐，传为千古佳话。

而在今天，推销自己，让别人看到你的才华，更为重要。尤其是在职场上，如果你只是像老黄牛一样埋头苦干，从不知道表现自己，推销自己，那么你很难得到领导的认同和重视。如果你是上班族，那么不妨学几招在老板面前推销自己的技巧。

1. 在领导面前要勤快些，做事需干净利落。

作风懒散，办事拖拉，对领导交办的事不重视，催办多次也完成不了，或是在领导面前表现出过高的姿态……这些都是领导不喜欢的职员特质。相反，如果你手脚勤快，事无大小都争着做，抢着干，会受领导的青睐，领导也一定会对你有好的评价。

林平就是这样一个很会表现的小伙子。他大学毕业后分配到机关工作，单位的领导和同事大多是中年人，于是他把打扫卫生、提水倒茶等小事全都包揽了下来。每天早晨，他总是第一个到单位，一来就扫地、拖地板，将办公室整理得井井有条；接着为领导和同事每人沏上一杯茶，等他们来到办公室时，一切都已准备得妥妥当当。

因此，不光是领导，就连同事都一致夸赞他的工作态度，认为他表现很好。

作为年轻人，尤其是刚参加工作的年轻人，没工作资历，在提高自己业务的同时，勤恳工作，搞好人际关系是很重要的。如果你大事做不了，小事又不做，如何能在领导面前表现自己呢？因此，要想得到领导赏识，同事赞扬，就需要向林平学习学习了。

2. 还要善于察言观色，领会领导的意图。

领会领导的潜台词，读懂领导，是考验一个人悟性的关键。我们经常会听到领导说某某人“悟性好，一点就通”，或是抱怨某某人“一点都不灵通，翻来覆去交代了多少遍，还不明白”。可见，善于领会领导的意图，也是表现自我的重要方面。

当然，想要读懂领导的潜台词，准确领会领导的意图，也并非一日之功。俗话说：“凡事预则立，不预则废。”只有平日紧紧围绕领导关

心的问题进行思考，才能把握领导的真正意图。

3. 在公众面前适当表现自己的水平和能力，才能让大家心服口服。

俗话说得好：“不怕不识货，就怕货比货。”是骡子是马，拉出来遛遛就清楚了。有时候领导赏识某个下属，但又怕别人不服气，只有让其在公共场合显露英雄本色，把别人都比下去，才能让人心服口服，而领导也会觉得更踏实。因此，在这种情况下，作为下属的你应该体会到领导的用心，注意在公众面前显示出自己的过人之处，不要辜负了领导对你的信赖和赏识。

4. 应当善谋大事。

如果只是在小事上表现自己，虽然也能获得领导的好评，但未必能受到领导的重用。而真正的善于表现，是能谋大事，而不是表现在“小打小闹”上。真正有能力的人，应该是胸有全局、规划宏远的人。

5. 在表现自己的优点时，一定要注意方式，不要刺激到领导。

一些拥有高学历或是能力强的人，总是急于表现自己，而忽视了领导，让自己和领导形成对比，直接刺激到了领导。这时，你的优点会变成缺点，而且还无法引起领导的好感。应当在表现自己时，注意给领导一种满足感。

懂得推销自己、善于推销自己是我们必须掌握的一项技能。一个能成功地向自己心爱的女孩推销自己心意的男孩就具备了赢得这个女孩芳心的基本条件，一个可以成功地向别人推销自己的人也就具备了成功的基本条件。

增强自己被利用的价值

职场上流传着这样一句话：“这个世界上什么都缺，就是不缺人，一旦你没有了可利用的价值就会像甘蔗渣一样，人见人嫌！”市场不同情流泪人，职场也同样如此。

也许去年公司还把你奉为座上宾，但是今年却让你备受冷落；也许

上个月你还是公司叱咤风云的人物，然而这个月，你已经面临解职、降职的危险；也许昨天领导还对你笑脸相迎，但是今天却对你破口大骂……

在职场生涯中，很多人都曾经有过大起大落，饱尝过人情冷暖。不要怪别人，只能怪自己“黔驴技穷”。试想，谁不希望结识那些能力强的人呢？谁又愿意结识那些不能给自己任何帮助，而且一有困难就跑来找自己的人呢？毕竟，没有谁甘愿浪费时间去嚼甘蔗渣。

小王是一位青年演员，英俊潇洒，很有天赋，演技很好，刚刚在电视上崭露头角。为了进一步增加自己的知名度，他非常需要一家公共关系公司为他在各种报刊上刊登宣传文章，但是他没有钱，也没有机会。

后来，经朋友介绍，他认识了莎莎。莎莎曾经在纽约一家最大的公共关系公司工作过多年，不仅熟知业务，而且也有较好的人脉。几个月前，她自己开办了一家公关公司，并希望能够打入有利可图的公共娱乐领域。但是让她烦恼的是，到目前为止，一些比较出名的演员、歌手、夜总会的表演者都不愿与她合作，她的生意主要还只是靠一些小买卖和零售商店。

小王与莎莎相识后一拍即合，立即联手。小王成了莎莎新公司的代理人，而她则为他提供出头露面所需要的经费。这样，小王不仅不必为自己的知名度花钱，而且随着名声的扩大，也使自己在业务活动中处于更有利的地位。而莎莎也借助小王的名气变得出名了，很快就有一些有名望的人找上门来。二人各取所需，合作达到了最高的境界，他们的关系也因此变得更加牢固。

生活中，我们经常听到一些人抱怨朋友不讲交情，公司不讲义气等。其实，你有没有想过自己的价值？比如公司为什么要聘用我？朋友为什么愿意为我付出？我又能为公司和朋友带来什么……

弄清楚了这些问题后，也许你就会以更客观的心态看待公司、看待领导、看待朋友、看待你所得到的批评以及在工作中取得的成绩。

公司不是福利机构，领导和朋友也不是慈善家。当公司聘用你，为你发放工资或是提升你时，目的是为了让你给公司带来利润；当领导重

用你，关怀你的生活时，也是希望你能给他带来更多的业绩；即使是友谊，也是带有功利色彩的。在校园里建立起来的友谊之所以被认为是没有功利性的，只不过因为沾染物质利益少罢了。

也许“被利用的价值”这个词听起来过于功利，但心理学家认为，互利是人际交往的基本原则。虽然我们的社会提倡奉献和利他精神，但这是最高层次的人际交往境界，很难要求所有人都做到这一点。

因此，我们不可追求所谓的“没有功利色彩的友情”，也不必抱怨别人是多么势利；作为职场中人，更是不应该为不好的结果寻找任何理由，因为你存在的理由就是被利用，而你作为一个职员所负的使命就是为公司带来更大的利益。你要做的，应该是多想一想自己可以为别人提供什么价值？

在如今这个以价值为市场导向的社会，公司不怕你要价高，只怕你不能增值；领导也不怕你耍脾气、使性子，就怕你产生不了应有的价值。如今社会竞争这么激烈，你只有善于发现自己的优点和长处，并利用外界的环境，不断提升自己的能力，让别人充分利用自己，才能产生相应的价值，不断成长，不断升值。

无论你现在是春风得意还是马失前蹄，都应该记住：你之所以能立足于激烈的竞争中，是因为你今天有被利用的价值，如果不随时随地提升自己的价值，也许明天你就会变得一文不值。

努力提升自己的能力与实力

职场中人，如果没有能力，嘴上说的再好恐怕也是枉然。在往自己脸上抹粉的同时，也要努力提升自己的能力和实力。就像武侠小说中的武林人士，光有显赫的家世只会被人看成空架子，只有努力设法提高自己的武功修为，才能在武林中占有一席之地。

如今职场上出现了“汉堡人才”这个新鲜词语。所谓“汉堡人才”，就是指那些拥有本科以上的学历，持有至少一项职业资格证书或

技能证书，但在跳槽中却屡战屡败，得不到理想职位和薪水的人。这群人就好像巨大的汉堡，虽然外表看上去光鲜，实际上却没有多少“营养价值”。

为什么这些看上去光鲜的人才，却找不到合适的职位呢？因为他们虽有高学历和证书为他们贴金，但工作的时候却发挥不出自己的能力和实力。在这个竞争激烈的职场中，重要的是“我有你没有的能力”，如果“你有我有大家都有”，又有什么竞争优势呢？因此，最重要的是要提升自己的能力和实力。

就以比尔·盖茨为例。如果他不去努力提升自己的能力和实力，也许现在他开的只是一家小公司，也只能赚一点点钱。正因为他不满足于现状，而是全力以赴地提升自己，追求更高的目标，才能走到今天的位置，获得今天的成功。事实上，他在提升自己能力和实力的同时，也从根本上提高了自己的身价。

如果你是职场人士，要想获得晋升，获得赏识和重用，就必须不断提升自己，不断追求。这样才能具备可以胜任那份工作的能力。要知道，尽职尽责只能说是称职，绝不能说是优秀。要想出类拔萃，必须要拥有不断提升自己的想法，因为提升自己才能让你更有价值。

如何提升自己的能力和实力呢？

第一，要善于在工作的失误中学习和总结。

当在工作中遇到问题时，书本通常无法直接告诉我们答案，那么我们可以经常对工作过程进行回顾，想想自己当初是怎么想的，为什么会那么想，究竟错在哪里，怎么纠正，等等。如此这般地长久磨炼，必定能让你的能力和实力得到提高。

第二，要学会有效地掌握时间。

比如，有一个初涉职场的年轻女孩，她一天要接听、处理很多电话，客户的，上司的，还有其他人的，这些交错的人际关系搞得她焦头烂额，疲于应付，工作效率也极低。后来，有人教给她一个方法：实在紧急的就直接解决，如果不是那么紧急，可以先把问题记录下来，集中到某一时间再逐个解决。这样一来，女孩节省了不少时间，工作起来也

更加得心应手。

第三，要学会换位思考问题。

比如，你可以经常把自己放在客户或老板的位置考虑一下问题，想一想你如果碰到同样的情况，会怎么做，这样，就能更理性地做好自己的工作，同时也能让对方很满意。

第四，要善于表达自己的创意和想法。

在工作完成向上级汇报的时候，记住要有自己的想法，如果自己是领导人，更应该学会做决定。那些事无巨细，样样汇报又唯唯诺诺、没有主见的人，是不会得到领导赏识的。一些小的细节和方面，要让领导知道这是为什么，而大的地方则让领导过目，征得他的同意后再实施。

第五，永远都不要说“NO”。

要相信没有克服不了的困难，只是你现在还没找到合适的方法，而不是其他的任何原因。

无论你身处什么行业，无论你职位有多高，无论你拥有什么技能，无论你现在的薪水有多丰厚，你都要告诉自己：“要不断提升自己，我的位置应该在更高处。”

要想让别人把你看得更高，就必须有强烈的自我提升的欲望。通常一些杰出的人物都是不安于现状的，随着能力的提高，他们的标准会越定越高；随着眼界的开阔，他们的能力和实力也越来越强。于是，他们的职位也随之越来越高，最后取得成功。很多成功人士告诉人们：为什么有的人资质比他们高，但至今仍碌碌无为，就是因为他们从未想过提升自己，给自己更高的定位。

民间有句谚语说：“学如逆水行舟，不进则退。”职业前途也是如此。如果你不能成长，不能提升，就很难让公司和领导看到你的进步，很难提高自己的身价，也很难得到领导的赏识和获得晋升。但如果你自己拥有能力和实力，又有何惧呢？

创造出自己的“不可被取代性”

当你还在呼呼大睡的时候，也许你的很多工作已经被移交给他人了。在这个竞争激烈的社会，无论你是职场中人，还是在校的学生，你未来的饭碗随时都有可能被别人捧走。面对这样的局面，创造出自己的“不可被取代性”就成了我们不得不考虑的问题了。

如今有不少公司出于成本等因素的考虑，经常将本公司的业务和工作外包给其他公司。在这样的趋势下，未来的工作就会出现两种类型：一是可被取代的，也就是容易被外包的工作；还有一种是不可被取代的，也就是高附加价值的工作。

在这种新趋势下，每个人都应该认真想想自己的工作是否容易被取代，想想你的工作究竟是暂时性的，还是永久性的。而这些都取决于你是否有危机意识，并因为有危机意识不断充实自己，提升自己，创造出自己的“不可被取代性”。他们知道，机会永远是留给准备充分的人。

《世界是平的》这本热门著作的作者曾说，只有“很特殊、很专业、很会调适、很深耕”的人，才不会在这股外包浪潮中被取代。

谈到厨师，人们通常很难将其与上面“很特殊、很深耕”这些词联系在一起，觉得这是谁都可以取代的工作。然而台北晶华酒店的主厨蔡坤展，就为自己创造出了“很特殊”的不可被取代性。他是怎么做到的呢？

原来，他将建筑与时尚的概念融入了菜中，让每一道菜都像一件精美的艺术品，成了政商名流的最爱。因为这种独创的特殊性，所以无人可以取代。

蔡坤展在做学徒的时候，就不满足于自己的手艺。刚开始，他辗转于各种类型的餐厅学习，像炭烤、火锅、海鲜，甚至连路边小摊他都不放过，于是他的手艺在不断学习中日益精进。

后来，他开始思索怎样将菜的原汁原味装以令人耳目一新的外观，

于是有了将建筑的立体概念融入菜色中的想法。每天从早到晚，不论是在走路还是在骑车，甚至在睡觉的时候，他都不放过，无时无刻不在动脑筋思考新菜色。有时候走在路上无意间看到什么有特色的建筑，就会立即试着将它融入一道料理中。

同时，他也通过到海外考察，或是翻阅国际杂志来寻求灵感，就连再简单不过的“红茄鲜芦笋”这道菜，在经过他的巧手设计后，都能让人看出悉尼歌剧院般的层次分明。蔡坤展的理念就是：“一定要创新，比别人强，才不会被取代。”

像蔡坤展这样不断创新，精进自己的技艺，同时还吸收新知，保持细心与观察力，时刻警惕自己的人又怎会被别人所取代？你也可以试着问一下自己，究竟有哪些不可被取代性的才华，这些才华是否有确保性。为了确保不可被取代性，不妨像蔡坤展那样不断创新，精进自己的技艺。要相信实力才是你能依靠一生的东西，也才是你不可被取代的唯一资本。

知名的发型设计师刘珈纭，并没有傲人的学历，在职高毕业后，就努力朝着“发型设计师”这个目标前进。她先是从发型师助理开始做起，每到冬天，她的双手就开始干裂、流血，但她仍然咬牙坚持，天天为客人洗头，不愿轻易放弃自己的理想。她常常一个人琢磨那些最新流行趋势，以成为顶尖的设计师为志向。

那个时候，她每天都要工作到深夜，时刻跟在发型师的身旁观摩，学习理发以及与客人沟通的技巧；下班后，还要与同事练习染烫与剪发的技术，常常直到天亮，然后再直接去公司上班。就这样，3年后刘珈纭终于顺利晋升为发型设计师。

作为一名发型设计师，最重要的就是要有源源不断的顾客。刘珈纭在成为设计师的第一年很辛苦，没有固定客源，收入很少，当时她把握住每一次细小的机会，期望能得到客户的肯定。

她的努力没有白费，她的造型功力渐渐在同业间传了开来，设计师之路也越走越宽。就连舒淇在电影《最好的时光》中的定装造型，都交给她来负责，还有著名艺人小S，因怀孕不方便公开露面，也指名让

刘珈纭上门为她剪发。

如今工作不易保已经是社会现象，不足为怪，重要的是自己是否有充分的准备，自己准备充分又有什么好怕的呢？全球第二大人力资源公司万宝华的总经理李崇领曾说，所谓不被取代的工作，必须是技术含量高，一般人无法涉猎的领域，因为它能凸显出个人的价值。拥有一技之长和雄厚实力固然是优点，但是若能同时掌握与人相处的诀窍，更能创造出不可替代性。

办公室里的 10 个成长机会

办公室，有人称之为“大杂烩”，每天上班，我们待得最久的地方就是办公室，和同事、领导相处时间最长的地方也是办公室。在这个小小的空间里，大家看似忙碌或平静，其实暗潮汹涌，人际关系复杂。在这样复杂的环境中，不及时地提升自我能行吗？

有人认为，作为办公室的职员，没有过硬的专业不要紧，没有高超的技能没关系。但是一定要入得食堂，出得酒坊，提得笔竿，刷得地板，开得车辆，熬得夜班，这样才算具备了办公室职员的潜质。如果仅有以上才能，还不足以成为优秀的职员，也无法自我提升，不过你若是注意到了以下 10 个机会，就能成长为一个优秀的职员，轻松处理好办公室的关系。

1. 要做一个机动的救火队员，随时帮助同事解决各种疑难杂症。

大家知道，救火需要的是胆大、心细和技术，通过一次又一次的“救火”，你的胆子就会渐渐变大，见识也更宽广，心思更细腻，技术也得到了一定磨炼。最重要的是，可以把别人失败的痛苦，转化为对自己有用的经验。

2. 要时刻思考如何把事情做得更好，不断提升自己的业绩。

比如，你可以持续不断地做个人绩效的检核工。每个星期抽出十五分钟的时间，在工作结束前仔细回想这一个星期以来的工作得失，并从

中吸取教训和经验。

3. 要多参与公司的变革计划，担任其中的角色，承担变革任务。

通常变革都蕴涵着新的事物及新的思想，借由参与变革，可以更新自己的思维，实践除旧布新的行动，这样往往能让你学到更多的东西。

4. 应当乐于与他人分享自己的经验和心得，并协助他人学习成长。

正所谓“教学相长”，借着与他人分享的机会，可以使你自己的经验与心得进一步深刻化，有时候甚至因为分享而发生激荡，扩大自己原有的心得。而且乐于与他人分享，他人自然也会乐于和你分享，这样还能增加自我学习的机会。

5. 要养成终生学习的习惯，时刻关注日常生活的各个层面。

学习不一定非得在学校的课堂上，你也可以通过看一本书、一场电影，甚至逛街来获得知识。你只需投资很少的时间，相对于在工作上获得的效益，学习价值至少在两倍以上。

6. 要促进团队的运作，主动排忧解难，让团队工作做得更好。

也许你还不是团队的领导者，但你也可以协助澄清团队成员的意见，鼓励团队成员发言。对团队成员的意见，做归纳整理；时刻保持高度的信心及热诚。影响他人的同时，也是在磨炼自己的意志力。

7. 争取当公司顾问的助手，与他保持最密切接触。

要知道，顾问是一群在某个专业领域有专长的人，他们可能有辅导过上百件个案的经验，不仅有扎实的理论基础，还有丰富的实践经验，如果能跟在他们身边学习，就可以对这个专业领域有全面的了解了。

8. 要加强聆听的技巧，利用“听”来获取信息与经验。

耳朵的听与嘴巴的说，就好像银行的账户：“听”就等于是存钱，而“说”就等于是取钱。要想自己的存折有余留，你就不能老是提钱，而不存钱，当然，除非你的“账户”里有足够的“余钱”。

9. 凡事都要做正面的思考，将困难与问题都视为对自己的挑战。

要保持乐观的心态，凡事抱着乐观的态度，就能把注意力集中在“有哪些工作需要去完成”，而不是“有哪些工作没有办法去完成”。在提出任何构想的时候，都要把重点放在解答上，而不是问题本身上。

10. 如果你跟随领导做事，一方面可以受其亲炙，另一方面也要让学习有个方向。

标杆学习本来是通过不断地将企业与世界上居领导地位的企业相比较，以获得改进经营绩效的方法。在这里也可以运用到个人身上。你可以先找出问题的所在或是想要再进步的地方，然后选择能替你解决问题的领导，仔细研究他们的优异技巧，再将从他们身上学到的东西付诸行动。

我们每天都在工作，在描绘自己的职场人生。让我们一起来分享办公室的成长经验，规划出我们的未来，共同书写完美的职场人生吧！

在重要场合“曝光”，让更多人认识你

身处瞬息万变的公关社会，个人犹如大海中的一粒沙。应该如何树立自己的社会形象，如何让别人注意你、喜欢你、敬重你，如何成功地推销自己，让自己与众不同呢？答案就是要争取在一切重要的场合“曝光”的机会。

什么是重要场合？比如舞会、宴会、记者招待会，以及婚礼等，当然对职场人士来说，公司的会议也是相当重要的。

芙蓉姐姐大家都不陌生，可以说是“红遍了”大江南北。虽然她在网上挨的砖头数也数不清，但是她却成功地让更多的人认识了她。如今只要上过网的人，谁不认识芙蓉姐姐呢？

当然，她的迅速窜红不排除网络、大众传媒和社会舆论的催生，但是还有一点就是她经常在一些重要的场合“曝光”，增加自己的知名度。比如一些选秀节目、歌友会等，不放过任何一个可以让她出名的场合来“曝光”。

就这样，认识她的人越来越多，而她的人气也是如日中天。

在这里，我们不说她的那些行为举止，单说她这种在重要场合“曝光”的方式，确实收到了很好的成效。不管别人怎么说，但她至少有这

份胆量出现在各种重要场合，达到了自己的目的，增加了自己的“知名度”。试想，她如果没有在这些重要场合“曝光”，又如何能让大家都来关注她，并迅速窜红呢？

也许这个例子并不恰当，但是你可以用自己的方式，让领导和其他人更加关注你，重视你。比如，在一次公司会议上，主持会议的铁腕领导偶尔出现了错误，这时你会怎么办呢？说，还是不说？俗话说：“智者千虑，必有一失，愚者千虑，必有一得。”也许有的人因对领导的崇拜而湮没了自己的见识，任由会议在错误中进行。

但是当你发现决议有问题时，如果按此来办，将来可能就会出大娄子，因此你应该鼓足勇气提出来。要知道，你也许穷尽毕生的努力，未必能得到别人的赏识，但是如果你在这样一个重要的场合“曝光”，展现出你非凡的能力和见识，就能让领导和同事看到你的价值。

也许你的意见未得到采纳，但是原本毫不起眼的你，一定被人们认识了，也许他们会在后来的失败中记起你的表现，夸赞你的才能和英明。因此，在这样的重要场合，千万不要顾忌面子。如果你在这时还在想“我说出来大家会不会难堪”这样的问题，就注定你很难成就大事。

当然，也要注意在显山露水的时候，不要过于扎眼，免得招受众人的谴责。而且“曝光”的次数也不宜过频过多。如果你不分场合，天天都干些出格的事，人们再也不觉得你有什么稀奇的地方，只会骂你爱出风头。因此，你应当为自己留一些绝招，留待重要的场合再“曝光”。这样人们就会对你偶尔展露的那些新鲜的才华抱以希望，并愿意将大事托付于你。

给自己制造一些神秘感

如果你仔细观察会发现，但凡一些成功人士几乎都有一个共同的特点，那就是善于制造神秘感，喜欢讳莫如深地给自己笼罩上一层光环，让人产生“雾里看花，水中望月”的朦胧感，不让人轻易看透自己，

这样人们就会对他充满期待。

在《三国演义》中，有一个让后人津津乐道的故事，就是“三顾茅庐”。相信大家在看的时候，对诸葛亮的庐山真面目充满期待吧。

据说当时刘备听司马徽说：“卧龙，凤雏，得一可安天下”，紧接着又有“徐元直走马荐诸葛”，再到后来崔州平、石广元之流的一番举荐、烘托，让诸葛亮平添了一分神秘感，而刘备等人也对他产生了好奇，于是就有了后面的刘备兄弟三人三顾茅庐。

前两次的拜访都是无功而返，这也可以说是诸葛亮自己给自己蒙上了一层神秘的面纱。也许正是因为诸葛亮懂得为自己制造神秘感，摆足了架子，才会让刘备觉得“幸福的果实来之不易”，也才会对他格外地珍惜和器重。

而当时与“卧龙”诸葛亮齐名的“凤雏”庞统，却有一番截然不同的遭遇。他不懂得要给自己制造神秘感，也没有像诸葛亮那般摆出高姿态，而是自降身价地将自己“送货上门”，于是当他投靠孙权时，为孙权所不喜。转投刘备时，一开始也并没有受到刘备的重用。他的这一番遭遇可以说是自找的，因为他不懂得制造神秘感抬高身价，反而“送货上门”，自降了身价。

也许你会认为诸葛亮是故弄玄虚地耍心计，但你不能不承认，他的这番“心计”让他抬高了自己的身价，并获得了刘备的格外器重，让自己的仕途顺风顺水。

这点在恋爱中表现得尤为明显。比如下面这个女孩的经历。

在林梅看来，“古典好女孩”是不会轻易和男孩子交往的，除非她真正爱这个人。在与男孩子交往的时候，言谈举止也必须随时随地保持典雅、温柔的风范，一旦和男孩子建立了亲密的关系，她就必须至死不渝地去爱这个男孩，并缔结终身姻缘。她认为，同时与两个以上的男孩子保持密切关系是大逆不道的。

林梅为了实现这种与时代发展相悖的传统观念要求，经常在很短的时间内便将自己的情感完全交付出。为了男友，她可以任何事情，比如亲自下厨招待他；买一些时尚的礼品送给他；请他看场电影，品尝

咖啡；甚至连他的日常生活作息都帮他安排了。总之，她在男友面前是招之即来，挥之即去。

一些与林梅交往过的男孩，刚开始的时候都被她热烈的情感感动，都想与她好好处下去。可是他们发现，一次约会之后，正当他们准备对她发起追求攻势时，林梅却已经表现出了迫不及待的阵势。可想而知，此时男孩们的兴趣定然是很快消失得无影无踪，对她也觉得兴味索然了，一个个都只想逃得远远的。但是林梅对此却非常不理解，为什么她付出了那么多，却得不到回报呢？

其实，在任何男孩子面前，都不能表现得过于焦急，心理学中有一种升值规律，即越是得不到的东西，越让人朝思暮想，尤其是异性之间的恋情更是如此。当他邀请你外出游玩时，你不妨告诉他，你很想去，不过可惜已经先有其他约会了。

这样做就增添了你的“神秘感”，刺激他对你的兴趣。要知道男孩子天生喜欢竞争，竞争者愈多，他愈感兴趣盎然。因此，不要对男孩子有求必应，要适时地拒绝他，以保持一份神秘感。

俗话说：“外来的和尚会念经”，难道外来的和尚就一定比本地的和尚强吗？也未必，关键就在于这个“神秘感”。给自己制造一点神秘感，犹抱琵琶半遮面，是抬高自我身价的一种重要技巧，也是走向成功的一件重要法宝。

第三篇 人情心计学——留人情，
做一个储蓄人情的高手

不管时代如何变迁，人情是永不贬值的投资产品。今天流到你那里，明天流到我这里，在不息的流动中不断升值，但必须有定时储蓄的好习惯，才能拥有它。

要善于投资“人情生意”

人是有情之灵物，每个人都逃脱不了一个“情”字。“人情生意”也从未间断过，不管是在人际场还是生意场，感情投资都是必需的。善于玩“心计”的人懂得利用“人情”来处理各种关系。即使遇到不顺当的情况，也能够相互体谅，正所谓“生意不成情意在”。

被人称为“红顶商人”的胡雪岩，就是一个善于投资“人情生意”的人。

胡雪岩本来只是杭州的小商人，但是他很善于经营，又很会做人，通晓人情，懂得“惠出实及”的道理，所以他常常给周围的人一些小恩小惠。然而这样的小打小闹不能令他满意，他一直想成就一番大事业。于是他就开始开动他的脑筋，他想：在中国，一贯都是重农抑商，单靠纯粹的经商是不太可能出人头地的。像秦朝大商人吕不韦，就另辟蹊径，从商改为从政，不也名利双收了吗？所以，胡雪岩最后决定，他也走这条路子。

正好杭州有个小官员，名叫王有龄，他一直都想往上爬，但苦于没有钱作敲门砖。胡雪岩与他也有些来往，随着交往加深，两人发现他们有共同的目的，只是殊途同归。于是王有龄就对胡雪岩说：“雪岩兄，我并非无门路，只是手头无钱，空手总是套不了白狼。”胡雪岩听了就说：“这个好办，我愿意倾家荡产来帮助你。”王有龄听了大喜，说：“我富贵了，决不会忘记胡兄。”

于是胡雪岩就变卖了所有家产，筹措了几千两银子，送给王有龄，让王有龄上京求官。王有龄去了京城后，胡雪岩仍然重操旧业，别人都嘲笑胡雪岩这次的银子是有去无回了。但他对别人的讥笑却丝毫没放在心上。

就这样又过了几年，有一天，王有龄穿着巡抚的官服登门拜访了胡雪岩，问胡雪岩有什么要求，于是胡雪岩对他说：“祝贺你福星高照，我并没有什么要求。”而王有龄是个讲义气的人，他想报答当初赠钱之

恩，于是利用职务之便，命令军需官到胡雪岩的店中购物。胡雪岩的生意自然是越来越好，也越做越大，他与王有龄的关系也比以前更密切。

然而，好景不长。后来，太平军占领了杭州，而王有龄也上吊自杀了。虽然骤然失去了王有龄的支持，但胡雪岩并没有苦闷多久，他开始寻找新的支持者。不久，他看中了新任的浙江巡抚左宗棠。于是他拿出了一部分银子，为左宗棠的湘军办粮饷和军火，一下子就赢得了左宗棠的好感和信任。

就这样，随着左宗棠权势越来越大，胡雪岩的生意也越做越大，真可谓吉星高照啊。后来，他还被左宗棠举荐为二品官，成了大清朝唯一的一位“红顶商人”。

你也想成为像胡雪岩那样善于投资人情生意的高手吗？那么做到以下几点就能让你如愿以偿。

1. 扩充自己的客户档案。当你手中握有几张初识者的名片时，必须迅速出击，把它扩充十倍、百倍。因为它将是你人际交往的生命线，可以成为你随时可用的“储蓄”。要做到这点，就要突破清高爱面子、不喜欢主动与人交往的心理障碍，当然，也不能急于将陌生人发展成自己的客户，而是需要耐心“和面”。所谓“慢工出细活”，干什么都不能操之过急，交朋友也是如此，只要有耐心，一定能取得别人的理解和信任，让自己的“储蓄”越来越多。

2. 要真诚待人。古语说得好：“以财交者，财尽而交绝；以色交者，色衰而爱移；以诚交者，诚至而谊固。”而细节上的真诚更能体现你的内心。从某种意义上来说，客户至上并不是说给客户听的，而是说给自己听的。只有你内心将其消化了，才能将其融到行动中去。要想做到“润物细无声”，就要先理解对方，然后彼此才能真诚相待，你的人情也才能做到点子上，让人真正感觉到你的善意。有时候，那些热情夸张、殷勤过火的行为，反而显得不够真诚，让人无法接受。

3. 要树立你的个人口碑和形象。通过自身品德和知识修养，慢慢积累你的影响力，让大家都说这个人很不错，处理问题也极其到位。这时，你的社会资源就会越来越多了，你的才能也将得到最大限度的施展。

如今，随着和气生财、与人友善、共荣共利等观念的流行，新的人际关系开始衍生，你应当树立对人际关系长期投资的理念。也许有的在短期内看不到成效，但相信回报必定远远超过你的投入。

即使竞争也要照顾对方的利益

众所周知，商场上的竞争充满了尔虞我诈、弱肉强食，如果说要在这样激烈的竞争中照顾到对方的利益，大部分人都会认为这是不可能的事情。然而，香港著名的企业家李嘉诚却告诉我们这点是可以做到的。

善待他人，是李嘉诚一贯的处世态度，即使是对竞争对手，他也是如此。香港《文汇报》曾刊登李嘉诚的专访，当时主持人问了他一个问题：“俗话说，商场如战场。经历那么多艰难风雨之后，您为什么对朋友甚至商业上的伙伴抱有十分的坦诚和磊落？”

李嘉诚回答：“简单地讲，人要去求生意就比较难，如果生意跑来找你，就容易做。”他认为，一个人最要紧的是，要有中国人勤劳、节俭的美德。你可以节省自己，但是对别人却要慷慨。他说：“顾信用，够朋友。这么多年来，差不多到今天为止，任何一个国家的人，任何一个省份的中国人，跟我做伙伴的，合作之后都能成为好朋友，从来没有一件事闹过不开心，这一点我是引以为荣的。”

这其中，最典型的一个例子就是他和老竞争对手怡和的事情。当时李嘉诚鼎助包玉刚购得了九龙仓，又击败置地购得中区的新地王，但是却并没有因此而与纽璧坚、凯瑟克结为冤家。每一次战役后，他们都会握手言和，并联手发展地产项目。

追随了李嘉诚二十多年的洪小莲在谈到他的合作风格时，说：“要照顾对方的利益，这样人家才愿与你合作，并希望下一次合作。凡是与李先生合作过的人，哪个不是赚得盆满钵满！”

李嘉诚绝佳的人缘在这险恶的商场中，就好像一个奇迹，而他之所以能创造这个奇迹，在人际场和生意场上如鱼得水，也是得益于他的善待他人，照顾竞争对手的利益。有人说，在李嘉诚的生意场上，朋友多

如繁星，几乎每一个仅有一面之缘的人，都会成为他的朋友。因此，李嘉诚在生意场上，只有对手，没有敌人，这不能不说是个奇迹。

俗话说得好：一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。在家我们可以靠父母，在外就要靠朋友了。尤其是在竞争激烈的商场，人缘和朋友更重要。李嘉诚的经验告诉我们，照顾竞争对手的利益，并不是吃亏，而是共赢，在获得自己利益的同时，还为自己留下了一笔“人情储蓄”。

有人说，一个善于交际的人必定是一个善于合作的人。在合作的基础上竞争，在竞争的基础上合作，这已经是人际交往的基本态势。如果只讲竞争，而不顾对方的利益，那么竞争必定是不择手段的恶性竞争和无序竞争，而人际关系的和谐也将无从谈起。

在如此残酷的竞争中，我们应当怎么做才能既送人情，又得利益呢？

首先，不要只想着如何让自己享受，而不让别人舒服，更不能以置对方于死地为后快；其次，考虑问题的时候，也不能只为自己着想，而不为他人考虑，或者是只顾眼前的利益，而不考虑长远的利益。

当遇到双方意见不统一时，可跳出自己固定的思维模式，谋求一个折中的方案。比如，对利益有争议时，双方可以坐下来诚恳地协商，必要时，双方都做出一定的妥协。这样就能互惠，还能让对方对你心存感激，以后将更愿意与你合作，而你得到的利益也将更多。

事实上，照顾到对方利益是生意场上交朋友的前提，也是自己获得更大利益的前提。这种照顾对方利益的行为，是真挚的温情，不会给对方造成心理负担，让对方觉得欠你一份情，以后一定会偿还。

只要我们在交际中，自己先退一步，给足对方面子，自己的底线上留有一定的弹性，与对方利益共享，共谋发展，那么，就一定能取得最佳效果，达到自己想要的目的。

不必“锦上添花”，但要“雪中送炭”

一些人在与人交往的时候，总是想从别人那里得到什么东西。事实

上，要想得到，必先给予。但给予也要讲究技巧，并不是所有的给予都会有效果。但是，倘若你本来了无大功，只顺水推舟，却能两边讨好，大得人情，不能不说这是为人处世的至高境界了。

古人云：滴水之恩当涌泉相报。为什么要报？因为没有这一滴水，可能就没命了，这一滴水就是活命之水。宋江为什么得到那么多英雄好汉的尊敬，因为他总是在别人最需要帮助的时候出现，因此人们才称他为“及时雨宋江”。及时非常关键，帮得早，不如帮得巧。

20世纪70年代初，香港的塑胶业出现了严重的危机。由于石油危机波及香港，香港的塑胶原料全部依赖进口。而此时的进口商趁机垄断，抬高物价，致使许多厂家停产，濒临倒闭。这个关键的时候，李嘉诚出现在风口浪尖上。他倡议数百家塑胶厂入股组建了联合塑胶原料公司，并由联合塑胶原料公司出面，与国外直接交易。

他们当时的需求量比进口商的还大。而他们所购进的原料，降低价格，按实价分配给股东厂家。于是，进口商的垄断被打破了。之后，李嘉诚还将长江公司的13万磅原料以低于市场一半的价格卖给了一些濒临倒闭的厂家。在这次危难之中，有几百家塑胶厂得到了李嘉诚的帮助，他因而被称为香港塑胶业的“救世主”。从此以后，他在业内的威望更大，而自己的生意也越来越顺利。

在人们饥寒交迫的时候，一碗饭胜过大富大贵时的一桌满汉全席。因此，帮助别人，要做到恰到好处，关键是及时，雪中送炭要好过锦上添花。如果在别人不需要帮助的时候，你为了表示自己的友好，非要主动帮忙，就不会有多好的效果，甚至会让别人以为你这是故意要让别人欠你人情，不是真心实意要帮忙。

所谓恰到好处，就是指应当在别人最需要帮助的时候给予他人帮助，这才是雪中送炭。如果在别人不需要帮助的时候送上一份，那只是锦上添花。因为大家都送的时候，你的作用就显现不出来，别人也无从感受到你的诚意。但是在他最危难时送他，他就会感激你。在困难中得到了别人的帮助，将会记得很久，感受也最为深刻。

因此，投资人情的时候也要注意恰到好处，在别人有困难的时候，给别人以帮助，是最得人心的举动。如果你能在别人最需要你帮助的时候

候出现在他身边，那么，你就成为他的恩人了。当你有困难的时候，他也会助你一臂之力。

帮助别人时，用点“心计”，找准时机，在别人最需要的时候给予帮助，这样才能赢得别人回报。聪明人懂得急人之难，雪中送炭，而不是锦上添花。

脾气永远大不过度量

“人情反复，世路崎岖。行去不远，需知退一步之法；行去得远，务加让三分之功。”这句话就是告诉我们，人世间的人情冷暖是变化无常的，人生的道路也是崎岖不平的。因此，当你遇到不顺心的事情时，必须明白退一步方为良策，脾气再大也解决不了问题。

“人非圣贤，孰能无过？”每个人都有犯错的时候，当你身边的人出现错误时，或是损害到你的利益时，发再大的脾气也无济于事，只会使你们关系恶化。真正有心计的人也是有度量的人，他懂得以宽容之心对待犯错的人，让对方更加感激自己。

由于好友杨坤在自己的公司电脑上做了手脚，程志新损失了几十万元，他心中一直愤愤不平，于是委托律师将杨坤送进了牢房，但是他还是觉得不够。出狱后，杨坤觉得对不起程志新，几次打电话向程志新道歉。但程志新一听到杨坤的声音，立即就挂断了电话。

程志新的妻子知道后，劝他应该宽宏大量，因为杨坤是个电脑专家，对程志新的事业将很有帮助。程志新经过深思熟虑，觉得妻子说得很有道理，但是每次拿起电话来，他心中就想起那几十万元，想起他的生意曾经差点因此而垮掉，于是又放下了电话。

就这样一个多月过去了，程志新总是处在矛盾中，他觉得应该原谅杨坤，毕竟他是个电脑专家，能够给自己很大帮助。但是他又不甘心就这么原谅一个曾经伤害过自己的人。思前想后，为了自己的事业，程志新终于还是鼓起了勇气，给杨坤打了个电话。

他告诉杨坤，可以到他的办公室见他。杨坤欣喜异常，第二天就来

到他的办公室。他们谈得很顺利，程志新决定再次聘请杨坤到公司工作，他对杨坤说：“我相信你不会再辜负我。”杨坤闻言感动异常。

后来杨坤果然如程志新所说，对公司尽心尽责，给程志新很大帮助，使公司的生意越来越红火，而他和程志新之间的友情也越来越牢固。

若朋友没有满足自己的需求，或是做了什么对不起自己的事情，怀恨在心只会让自己心理和身体都受到伤害，甚至让自己失去一个得力助手。换个角度想想，“退一步海阔天空”，还能为自己赢来一个忠心的朋友，甚至为自己的事业赢来另一个新转机，何乐而不为呢？

汉朝有个叫刘宽的人，他为人仁慈宽厚。在南阳当太守的时候，手下的小吏或是老百姓干了错事，他通常只是让差役用蒲鞭责打，以示羞辱。有一次，他夫人让婢女在他和下属集会办公的时候捧出肉汤，结果婢女不小心将肉汤溅在了他的官服上。

新做的肉汤很烫，但是刘宽不仅没有发脾气，反而问婢女：“肉汤烫到你的手了吗？”本来唯恐受罚的婢女对他感激涕零，干起活来更卖力，从此再也没出过差错。

刘宽的大度感化了别人，同时也赢得了人心。

度量在职场中也很重要，尤其是领导对自己的下属，要拥有宽容的心，才能让下属更忠心地为其工作、卖命。发脾气只能让人心存怨恨，而原谅一个人有时候是使其再生，往往对其心灵造成了莫大的震撼。这也是人情学上的至高哲学。

用热心肠去贴冷面孔

每个人都希望自己能和别人建立美好、和谐的关系，然而，要实现这一愿望并非易事。在现实生活中，你常会发现，很多时候我们都是用自己的热心肠去贴别人的冷面孔。虽然我们对人热情，但并不意味着别人一定领情。

有一位推销员得知某位富人太太和其邻居、朋友都相处不来。于是

他决定上门拜访，看看到底是怎么回事。

进了她家后，那位太太也不招呼，只是自顾自地在佛坛前面念经。推销员也没有打扰，一直静静地站在一旁有半个小时。终于，那位太太的念经告一段落了。接着，那位太太开始对推销员谈起了宗教话题，气氛十分严肃，尤其那太太还一脸苍白，显得阴气森森，真是令人有些不敢领教。

对于信佛的人来说，宗教话题是绝不能随便肯定或否定的，所以推销员仍然笑盈盈地静静听着。说了将近一个小时的宗教话题，那位太太才停了下来。推销员没有被这位太太的冷脸吓倒，仍然微笑着提出了自己的来意，那位太太并没有因此而改变脸色，依然是冷冷的样子，并且还请推销员马上出去。

面对这种情况，也许很多人会生气，然后恼怒地扭头就走，但这位推销员却仍然热情地面对着客户的发怒。在他正要离开的时候，想起那位太太苍白的脸，还很体贴地对她说了一句：“也许您遇到了什么不顺心的事，下回我再来听您说好了。”

没想到那位太太听了一愣，突然哭了起来。她伤心地流着眼泪说：“您真是太好了。我为什么会这样呢？您不知道，家里虽然有钱，但钱又有什么用呢？事实上，我先生人品不好，又有点神经衰弱，一遇到什么不顺心的事就拿我出气，对我拳打脚踢，让我生不如死，可这些，又有谁体会得到呢？从来就没有人这样关心过我。”

在听她哭诉的过程中，推销员一直用温和善意的目光注视着她，等她慢慢平静下来。后来，这位推销员一有空就来和她聊聊天，最后成为她信赖的人。最后，这位富太太在他那里买了好几份保险。

可见，用热心肠贴人家的冷面孔，或许还能有意想不到的收获，就像本案例一样。人与人是有差异的，你不能强求别人都和你一样。认识到这一点，就会减少一些反感和厌烦的情绪，可以让你更多地了解对方。

如果你是一个性格开朗、活泼乐观的人，当遇到一位沉默、呆板、孤僻的人时，应该多和他交谈，或者从侧面调查一下，你可能会了解到他个人生活中所经受的许多坎坷和磨难，这样你就会对他多一分理解和

体谅，从而乐意帮助他，而他也很可能会十分感激你，愿意帮助你，和你成为朋友。也许有人不知道应当怎么和冷面孔的人交往，其实也不是多么难。

首先，你可以努力寻求对方的亲近和认同。

通常第一印象会给别人留下最深的感觉，对方也是从第一印象来大致看一个人的内在品质的。一个人能否招人喜爱，就看他能不能获得别人的认同，怎样恰到好处地处理好对方的情感需求，是得到对方认可和接纳的前提。

比如，你可以关心他最亲近的人。因为人一般都关心自己最亲近的人，如果一旦发现别人也在关心自己所关心的人，就会产生亲切感，你们的心理距离也就拉近了，还可以在对方心中建起亲情意识。就像《三国演义》中的关羽和张飞，他们为什么对刘备如此忠心呢？主要原因就在于刘备与他们义结金兰，结为了“同胞兄弟”，这种“亲情”意识在关、张的心中已经牢牢地扎下了根。

此外，还可以助他一臂之力，用自己的热情博得他的好感；用自己的温情暖化他心中的坚冰。

其次，可以尽量满足对方的心理需求。

人们在社交活动中，通常既有他自己的个性心理，也有普遍的共性心理。如果能将共性心理作为两人交往的切入点，往往可以获得满意的效果。像称许心理、成就心理、自信心理、好胜心理、自炫心理等，这些都是属于人们的共性心理。满足对方的心理需要，是双方交往取得成功的捷径。

“冷庙”烧热香，自有贵人帮

常言道：“平时多烧香，急时有人帮。”“晴天留人情，雨天好借伞。”如果临时抱佛脚，即使菩萨灵验，也不会帮助你。在你相识的朋友中，有没有怀才不遇的人呢？如果有，也许他就是你的“冷庙”，你热情地对待他，就是为自己的人际交往积累财富的大好机会。

人生境遇往往千变万化。古人云：三十年河东，三十年河西。而在现在讲究效率的年代，也许只要三年、五年的时间，就能使一个人从落魄走向发达。所以，有时你根本没有意识到，你曾帮助过的人会因为境况变得更好了，反而成为你的贵人，给你一定的帮助，使你的命运出现新的转机。

有一位将军因为犯了点错而失势，曾经跟随他的一些朋友和部下害怕受牵连，都离他远去。将军顿时感到了世态炎凉，想当初他得势的时候，那些人不是天天围着他转吗？他心情沮丧到了极点，甚至没有了生活下去的勇气，起了自杀的念头。

正当他陷入人生低谷的时候，他的一个部下，冒着受牵连的危险，主动来看他，还给他带来了礼物，并鼓励和开导他，让他放弃了轻生的念头，然后和他一起分析当时的局势。正是这个部下的鼓励，让他活了下来，并认识到自己的前途并不那么灰暗。

后来这位将军终于挺了过来，并东山再起。他十分感激那名鼓励过他的部下，于是把手中最重要的部门交给了这位部下管理，在这位将军退休后，他还将这位部下拉上了自己当初的位置。

一些人到了需要帮忙时才想到人家，“临时抱佛脚”的做法收效肯定不理想。要想在关键时刻得贵人相助，就得在平时“多烧香”，特别是“冷庙”。当然，也要让“菩萨”看出你“烧香”的诚意，而不是为了交易才去做。

一度热播的电视剧《大长今》中的长今，她的人生虽然坎坷，却有多位贵人相助，最后帮她逢凶化吉，这都是得益于她的“冷庙烧香”。就像她与无权无势的宫女连生之间的真挚友谊，竟然为她在宫内提供了坚实的后盾。谁又能想到，曾经那么弱小，还需要别人保护的连生，日后竟成了身居高位的皇妃呢？长今也正是随着那些“冷庙”香火的日益旺盛而得益匪浅。

也许你会问：“为什么长今一遇到困难，就会有人来相助，让她得以顺利前行呢？为什么长今能遇到那么多的贵人，而我就遇不到呢？”其实，你的身边处处皆贵人，贵人无处不在，他们可能就是你的朋友、同事，或是仅仅萍水相逢的人。只是他们也许处在怀才不遇的境地，让

你不屑去“烧香”。

平时不屑“向冷庙上香”，事到临头才来“抱佛脚”已经来不及了。也许你会认为，“冷庙”的“菩萨”不灵，不然何以成为“冷庙”？英雄也有落难之时，但是只要有机会，他们仍然会一飞冲天、一鸣惊人。

只要你细心观察，一定会发现，公司里面总是有那么一些人，有事没事爱到各个部门和岗位转转，不管“热庙”还是“冷庙”，有事说事，没事混个脸熟，遇到个机会更是烧上一炷香，特别是那些没有成本和物质投入的香烧得更勤。也许若干年后，一些成功的机遇就会落到这些人头上。

真正善于投资人情的人，都是有长远眼光的人，他们总是早做准备，未雨绸缪。这样，就能在危急时刻得到意想不到的帮助，并借助贵人之力让自己走向成功。也许你自己都没意识到，你曾无意中种下的“人情”，日后竟然成为你的贵人，给你帮助，让你的命运出现了新的转机。

口渴之时再送水

心理学认为：人在感情上都希望别人重视自己，使自己与众不同。因此，当你给别人一些异于常人的对待，稍多一些温存的话语，或者是一些特殊的言行，自然就会引起他的好感。

送礼通常是必要的感情交流，如果送得恰到好处，那就是人情，但是若送得不当，则是尴尬。不管是无意中送的人情，还是有意送的人情，重要的不是人情的轻重，而是对方的感受如何。所谓“千里送鹅毛，礼轻情义重”正是这个道理，而口渴送水正是我们平时所重视的人情。

在大文豪雨果的《巴黎圣母院》中，有这样一个情节。

外表丑陋，但心地善良的敲钟人卡西莫多在烈日曝晒的广场上遭受着鞭挞，他口渴得发出了痛苦的呼号，周围的人却在讥笑和唾骂他。只

有美丽纯洁的少女爱斯梅拉达对他表示了同情，并送了杯水给他喝。

正是这口渴时的一杯水，成为卡西莫多人性化觉醒的契机。从那以后，他变成了爱斯梅拉达忠实的保护人。在爱斯梅拉达被人诬陷，要处以刑罚时，他劫持了法场，将她救到圣母院避难，并悉心地照顾她。虽然爱斯梅拉达最终没有逃过绞刑，但是卡西莫多在刑场找到了她的尸体，并躺下来和她一同化为了灰尘。

人们的内心都会有一些需求，有的急有的缓，有的重要有的不重要，当我们在急需的时候得到他人的帮助时，通常会感激不尽，甚至终生不忘。就好像濒临渴死时送一口水和富贵的时候送一座金山，就内心感受来说，是完全不一样的。因此，要送人情，就要先洞察此中道理。

对于那些身处困境的人，光有同情之心是不够的，还应当给予具体的帮助，使其渡过难关。就像爱斯梅拉达对卡西莫多一样，这种渴时送水、排忧解难的行为，最易引起对方发自内心的感激，因而也最易收获人情。

《三国演义》中的风云人物周瑜，在三国争霸之前并不得志。他曾经只是袁术的部下，在一个叫居巢的小县当县令。

当时，地方上发生了饥荒，粮食问题日益严峻。居巢的百姓都没有粮食吃，饿了就啃树皮吃草根，县城里到处都是饿死骨，军队也饿得失去了战斗力。作为父母官的周瑜看到这种情形，非常着急，不知如何是好。于是有人告诉他说，附近有个乐善好施的财主鲁肃，他家非常富裕，不如去向他借借粮食。

于是周瑜带上人马亲自登门拜访鲁肃，并直接说明了来意。鲁肃见周瑜虽然只是个小县令，但风姿俊朗，相信以后必定能成大器，就大笑着说：“此乃区区小事，我答应就是。”鲁肃亲自带周瑜去查看他家的两个粮仓，并痛快地说：“不要说什么借不借的，我把其中的一仓送给你好了。”

周瑜和他的手下见鲁肃如此慷慨，都愣住了，要知道，在当时那种饥荒年代，粮食就是生命啊！周瑜被鲁肃的言行深深感动了，于是两人当下就成了好朋友。后来周瑜发达了，当上了将军，他牢牢记着鲁肃的恩德，将他推荐给孙权，让鲁肃也得到了做大事的机会。

人们对口渴送水的人会怀有特殊的好感，不要小看这“滴水之恩”，这样的人情最能让对方涌泉相报。

这种口渴送水的方法，也有以下几点技巧。

1. 通常饮足井水者，往往会向高井而去，因此你要适度地控制，让他总有点渴，以便对你产生依赖感。因为一旦对你失去了依赖心，他或许就不再对你毕恭毕敬了。

2. 刺激对方享受的欲望，但又不去全部满足他，而是一次一点，这样他就会保持干劲，继续卖命。这点很多老板都喜欢用在自己的下属身上。

3. 对人的恩情也不要过重，这样会让对方感到自卑，甚至讨厌你，因为这样会让他觉得无法报答，而且还会感到自己很无能。

口渴的时候送水，送去的是“水”，但是送到了别人的心坎上，因此你得到的是对方对你发自内心的感激，会成为你成就大事的有力帮助。

攻心为上做人情

古人有云：“用兵之道，攻心为上。”“得人心者得天下”。在中国这个以人情为重的国度，要想获得成功，就要有一个广泛的人际关系网，也就是说要想以后在社会上吃得开，首先就要学会广结人缘。

但是，天上不会掉馅饼，人缘也不会自动跑来找你，它不仅需要你付出很多的时间和精力，还需要你掌握与人交往的技巧。

就好比有时候我们费尽力气终于找到了能助自己一臂之力的“贵人”，但他却不一定愿意帮助我们，怎么办呢？我们可以投其所好，攻心为上，巧妙达到自己的目的。

清光绪年间，周炳记木号的周老板愁眉不展，因为那时镇江木号的木材，大都堆在江里。为此，清政府每年要索纳几千两银子的税贴。木号的老板们就想要通过向知府大人送礼以放宽税贴，可这位知府自称清正廉明，所赠礼品均拒之门外。

就在这时传来了镇江知府大人想为他的母亲做80岁大寿的消息，周老板听了愁眉顿开，高兴万分。他觉得这是一个千载难逢的机会，因为知府大人是位孝子，对老夫人的话是百依百顺。如果能打动了这位老夫人，不就等于说服了知府大人吗？

周老板忙去派人打听老夫人喜欢什么，来人告诉说她最喜欢花。周老板又犯了愁，可眼下初入寒冬，哪来的鲜花呢？忽然他灵机一动，有办法了。

老夫人做寿这天，周老板带着太太一行早早来到知府大人的后衙。周太太一下轿，丫环们就用绿色的绸缎从大门口一直铺到后厅，周太太在地毯上款款而行，每一步都留下一朵梅花印。朵朵梅花一直“开”到老夫人的面前：“祝老夫人寿比南山，福如东海”。老夫人听了笑咪咪的，连忙请他们入席。

宴席期间，上了24道菜，周太太也换了24套衣服，每套衣服都绣着一种花，什么牡丹、桂花、荷花、杏花……看得老夫人眼花缭乱，眉开眼笑。直到宴席结束，周太太才说请知府大人高抬贵手，放宽木行税贴。老夫人正在兴头上，忙叫儿子过来，吩咐放宽周炳记木号的税贴。既然母亲开了“金口”，孝子不能不点头答应。

从此，周太太成了知府家中的常客，每次来都“借花献佛”。那孝顺的知府大人也因母命难违，而对周老板另眼相看。

在人际场中，如果你想赢得别人的认可，不妨像这位周老板一样，抓住知府的心理，投其所好，并最终达到自己的目的。可见，在人际交往中，要想让别人成为你的“贵人”，摸清他的心理就成了非常关键的问题。

如何摸清对方心理呢？

首先，你可以找到对方感兴趣的东西，这样就能将对方的注意力吸引到你这里来。毕竟，如果对方对你所说的不感兴趣，那么你们就很难建立起良好的关系。因此，实现双方兴趣上的一致是非常重要的。只要对方对你所讲的东西有兴趣，你们之间的交流就会比较融洽。

其次，还要善于倾听，这样就能更加了解对方的心理，明白对方的真正需求，成为一位好听众是最重要的沟通技巧。然而很多人都是只喜

欢说，而不喜欢听，认为这样就可以达到自己的目的。殊不知，想知道别人的需求、期望，都是由你听而获得的。

老天给我们每人两只耳朵一张嘴巴，本来就是让我们多听少说的。善于倾听，才是成熟的人最基本的素质。集中精力听别人在说什么，不要有任何的分心。倾诉是让人了解，而倾听可以了解他人，并有助于你攻占他的心。

第三，可以多赞美对方。赞美是投其所好的方式，它能够有效地拉近人与人之间的心理距离，使彼此迅速地产生沟通的愿望。美国有一位心理学家指出：“渴望被人赏识是人最基本的天性。”

因此，我们就要善于赞扬别人，善于从理解的角度真诚地赞美别人，而且要富于洞察力，善于发现对方美好的一面。

对于人际场上的情感投资，你既要知彼，又要知己，这样才能将人情送到他人的心坎上，而你也能因此顺利地让别人跟你合作，达到你的目的。

第四篇 投资心计学——会投资， 以柔克刚获大利

有求于人，自然就是交际关系中的弱者，看人脸色、让人摆布是难免的。但是，以弱胜强并不是没有可能，只要投其所好、软硬兼施，必然可以敲开对方紧闭的心门。

学会“送礼”这门心理学

送礼既然是一门办事的艺术，那么自有其约定俗成的规矩。送给什么人、送些什么、怎么送都有学问，不能瞎送、滥送。

1. 礼物的选择有讲究。一般来讲，礼物如果太轻，给人的意义不大，很容易让人误解为瞧不起他，尤其和自己关系不算特别亲密的人更是如此。如果礼物太轻而想求别人办的事难度比较大，成功的可能性几乎为零。如果太贵重，又会使接受礼物的人有受贿之嫌，特别是对自己的上级、同事更应该注意。除了某些非常爱占便宜、胆子特别大的人之外，一般人就很可能婉言谢绝，或即使他收下，也会付钱给你，要不就日后必定设法还礼，这岂不是强迫人家消费吗？

任何礼物都应该表达送礼人特有的心意，或是酬谢，或者求人，或联络感情，等等。所以，你选择的礼品必须与你的心意相符，并要使受礼者觉得你的礼物非同寻常，这时候才会倍显珍贵。

实际上，最好的礼品应该是根据对方兴趣爱好来选择，是富有一定的意义、耐人寻味、品质不凡却不显山露水的礼品。因此，在选择礼物的时候一定要考虑它的思想性、艺术性、趣味性、纪念性等多方面的因素，力求做到别出心裁，不落俗套。

礼物一定要在实用和不实用之间，掌握好度。对一些高人雅士，一卷书可能比什么东西都强，而对于那些爱美的女性没有什么比一张美容卡来得更实在。

另外，礼物一定要避免粗糙，最好精心挑选包装。礼品不同于自用的物品，好的内容固然重要，好的形式更给礼物添彩，尽可能把礼物包装得更漂亮。

2. 送礼的时机和时间的间隔。送礼可以有许多机会。我们每年只能给一个人送上一次生日礼物，但是没有什么能阻止我们在别的时间送上“非生日”礼品，长期以来，非生日礼物一直承担着增进感情、保持友谊的重任。

此外，送礼的时间间隔也有讲究，如果过于频繁或者间隔过长都不合适。送礼者可能手头比较宽裕，或求助心切，便时常大包小包地送上门去，有人以为这样是大方的表现，一定可以博得别人的好感。其实不然。因为你这样频繁地送礼，给人造成一种目的性太强的理解。另外，礼尚往来，人家还必须还人情于你。一般，以选择重要的节日、喜庆、寿诞送礼为宜，这样送礼既不显得突兀虚套，受礼的收着也比较心安理得，两全其美。

3. 事先了解风俗禁忌。送礼之前应该先了解受礼人的身份、爱好、民族习惯，避免送礼送出麻烦来。有一个人去医院看望病人，带去一袋苹果以示心意，哪知引出了很大的麻烦。病人是上海人，上海话“苹果”跟“病故”同音，送苹果岂不是咒人家病故。由于送礼人不了解当地的情况，弄得不欢而散。

鉴于此，送礼之前，一定要考虑周全，以避免节外生枝。例如，不要送钟，因为“钟”与“终”谐音，让人感觉不吉利；对一些文化素养高的知识分子如果你送去一幅蹩脚的书画那么就很有趣了；给一些伊斯兰教徒送去有猪的形象作装饰图案的礼品，就可能会让人轰出来。

这个社会处处离不开送“礼”，朋友之间要送礼，恋人之间要送礼，上下级之间要送礼。有技巧地送礼可以表达情感、增进友谊、亲密关系。所以，送礼的学问必须弄懂。

好事不怕多磨，久泡必然成功

求人办事总是会遇到好言说尽，但是对方依然以各种借口和理由搪塞、推托和拒绝，让你无计可施。有些人在这种情况下只好打退堂鼓，也不再另行组织“进攻”。但也有性格顽强、不达目的誓不罢休的人，他们采用软缠硬磨法，友好地赖着对方的时间，赖着对方的情面，甚至有的还赖着对方的地盘，不答应帮忙就不撤退，不把事情办成就是不回头，搞得对方急不得恼不得，到最后不得不答应他的要求，这个时候他才鸣金“凯旋”。

“软磨硬泡”的特色是以比较消极的形式来争取一积极的效果，通过自己的耐心，消耗彼此的时间和精力，给对方施加一定的压力，以自己顽强的可以说是顽固的态度、思想和感情影响对方，以至改变对方态度。使用这种方法一定要掌握其中的技巧，否则会弄巧成拙。

办事时学会控制自己的情绪。只有你先控制好自己情绪，才能不给对方发火的机会。如果你首先表现得非常不满意，那么对方很有可能对你大发脾气并把你赶出门，到那个时候你就功亏一篑了。

有一个政党的领袖准备参加选举，他正在指导一位准备参加参议员竞选的候选人，教他如何才能够获得多数人的选票。

这位政党领袖和那人约定：“如果你违反我教给你的游戏规则，那么你得被罚款十元。”

“行，没有问题，那么什么时候开始？”

“就现在，我们马上就开始。”

“好，我要教给你的第一条规则是：无论人家怎样损你、骂你、指责你、批评你，你都不许发怒，无论人家说你什么样的坏话，你都得去默默忍受。”

“这个非常容易，人家批评我，说我坏话，正好能够给我敲个警钟，我不会记在心中的。”

“非常好。我希望你能记住这个戒条，这是我教给你规则当中最重要的一条。不过，像你这种呆头呆脑的人，不知道什么时候才能记住这些。”

“你说什么！你居然说我……”那个候选人气急败坏地说。

“拿来，十块钱！”

“哎呀，我刚才破坏了你的戒条吗？”

“当然，这条规则是最重要的，其余的规则也差不多。”

“你这个骗——”

“对不起，又是十块钱。”领袖摊手说道。

“你赚二十块钱也太轻松了。”

“就是啊，你赶快给我拿出来，是你自己答应的，你如果不给我，那么我就让你臭名远扬。”

“你这只狡猾的老狐狸！”

“又十块钱，对不起，赶紧拿来。”

“呀，又是一次，好了，我以后绝对不再发脾气了！”

“算了吧，其实我并不是真要你的钱，你出身比较贫寒，你父亲的声誉也坏透了！”

“你这个令人讨厌的恶棍。”

“看到了吧，又是十块钱，这回可不让你抵赖了。”这一次，那候选人心服口服了。那位政党领袖郑重其事地对他说：“现在你总该知道了吧，克制自己并不是一件容易的事情，你要随时留心，时时在意，十块钱倒是小事情。可是要是你每发一次脾气就丢掉一张选票，那你的损失可就大了。”

这则心理实验的小故事告诉我们，在办事的过程中，能不能控制外界的刺激引发的情绪，对于一件事情的成功与失败，有着举足轻重的影响。

求人办事需要良好的心理素质，如果对方拒绝了，你一定要善于控制自己的情绪，以适应不同的办事对象、办事环境的需要，真正做到处险而不惊，遇变而不怒的地步。只有当你很好地控制了自己的情绪时，才能向对方展开下一轮攻势，否则“你可以走了”。

有些人脸皮太薄，自尊心比较强，经不住人家首次拒绝的打击。只要事情略微受阻，他们就会脸红，感到羞辱、气恼，要么与人发生争吵闹崩，要么拂袖而去，再不回头。

表面看起来这种人很有几分“你不给办事就拉倒”的骨气，其实这是脆弱的表现。他们只是顾及自己的面子而不想千方百计达到自己的目的，对自己的事没有一点好处。

因此，为了达到找人办事的目的，有必要增强抵抗挫折的能力，碰个钉子脸不红心不跳，不气不恼，照样微笑着与人周旋，只要还有一丝希望就要全力争取，要有“不达目的决不罢休”的气概。只要有这种顽强的意志就能把事情办成办好。

从另一个角度看，软缠硬磨消耗的是你们两个人的时间。而时间恰恰是一种办事的武器，因为时间对谁来说都非常宝贵。所以，如果你能

以足够的耐心，摆出一副“打持久战”的架势与对方对垒，便会使对方的心理产生很大的压力。以“泡”对“拖”，足以促其改变自己的初衷，加快帮你办事儿的速度。所以，当对方拒绝的时候，你一定要沉住气，耐心地牺牲自己的一点时间，反而可以顺利达到求人办事的目的。

一个拉保险的业务员，到一家餐厅去拜访这里的店主，店主一听到他是保险公司的人，笑脸在瞬间就收了起来。

“保险这玩意儿，根本没有什么用处。为什么呢？因为必须等我死了以后才能领到一些钱，这有什么用呢？”

“我不会浪费您太多的时间，您只要给我几分钟让我为您说明就好了！”

“你看到了，我现在很忙，如果你的时间太多的话，为何不帮我洗碗和盘子呢！”

店主原来只是以开玩笑的口吻戏谑他，没想到这个年轻的业务员真的脱下西装，卷起袖子开始洗了。老板娘被吓了一跳，大声地对他喊道：

“你来这一套也起不到任何作用，我们实在是不需要保险！所以，不管你怎样说，怎么做，我们也绝不会去投保，我看你还是别浪费自己的时间和精力了！”

保险员以后每天都来这家店里洗碗和盘子，店主还是铁石心肠地告诉他：“你再多来几次也没用，你也用不着再洗了，如果你不是个傻子的话，趁早找别的人家吧！”

但是这位有耐心的业务员依然天天来这家店里洗，10天、20天、30天过去了。到了第40天的时候，这个讨厌保险的店主终于被这个青年的耐心感动了，最后答应投高额的保险。不仅如此，而且还替这位有耐心的年轻人介绍了不少桩生意！

求人办事也是一样，如果你有不达目的绝不罢休的气势，那么这个不想给你帮忙的人最后不是被你感动，就是不想再让你浪费他的时间，你所要求的事情他很可能也就答应了。所以，当你看到他拒绝的时候，不妨多“磨”一下。

疲劳轰炸，不办成事不退兵

求人办事的时候一定要机灵些，对不同的人要采取不同的战术。如果对方真的是力不从心、爱莫能助，那自然没有话说。但如果是故意不想帮忙而找理由敷衍你，那你可就要以办不成事决不罢休的精神，采取疲劳轰炸的对策了。

俗话说得好：“人心都是肉长的。”无论双方距离有多远，只要你善于用行动证明你的诚意，就会促使对方改变对你的看法，进而理解到你的苦心，就会从固执的框子里跳出来，那时你的事情就有希望了。

有一对男女青年彼此相爱了，但是女方的母亲认为青年小张性格木讷，不同意这桩婚事。小张虽然不善言辞，但是很有心计，且非常勤快。他经常到她家帮忙干活，老人给白眼他也不在乎，给冷板凳也不计较。见她家煤球没有了自己就主动去拉，没水了马上去挑，有次下雨见到房子漏水，立即冒雨上房堵漏。女孩的母亲得病之后，因为没有车，他就背上岳母往医院跑，直把老人感动得掉泪，说道：“小张真是个好孩子啊，我同意了。”

人都是感情动物，也许人家在理性上不想帮你的忙，那多是因为他和你之间没有感情，所以才有“多一事不如少一事”的心理，但只要你用诚意打动了她，相信你的事情就有希望了，因为人心不是铁的。

很多的时候你托人办事，对方推着不办，并不是不想给你办，而是有一些实际的困难，或心中有所疑。这时，你若仅仅靠行动来表达自己的诚心，也很难奏效，甚至会把对方惹火了，那样就更不利于办成事儿了。

如遇上这种情形，你嘴巴上的功夫就十分重要了。

在20世纪80年代初，非常著名的“引滦入津”工程曾一度因炸药供给不上面临停工、延误工期的困境。这个工程的领导心急如焚，派王连长带车到东北某化工厂请求支援。

王连长昼夜兼程千余里赶到化工厂供销科，可他得到的答复只有简

单的一句话：眼下厂里没货！他找厂长，厂长非常忙，没时间听他多解释。他跟进跟出，一有机会就讲几句；他要用自己的行动来感动他，但是厂长不为所动，硬梆梆地对他说：“眼下厂里没货，我也无能为力呀。”一甩手走了。

厂长后来劝他另想办法，并给他倒了一杯茶水。王连长这个时候并不死心，他喝了一口茶之后，看到这茶水便找到了新话题：“这水可真甜啊！哎……天津人可是苦啊，喝的都是从海河槽、各洼淀集的苦水，那不用放茶就是黄的。”因为他一眼瞥见厂长戴的是天津产的手表，接着说：“您戴的也是天津表？听说现在全国每十块手表中就有一块是天津产的，每四个人里就有一个人用的是天津的碱，您是一个办工业的行家，最懂得水与工业之间的关系。造一辆自行车要用一吨水，生产一吨碱要160吨水，造一吨纸要200吨水……引滦入津工程，解燃眉之急啊！如果没有炸药，工程就得延期……”

他说得非常动情，也很在理。厂长这个时候理解了他的急切心情，同他开始聊了起来，问：“你是天津人？”“不，我是河南人，也许通水之时，我也喝不上那滦河水！”厂长彻底被征服了，他立刻抓起电话下达命令：“全厂紧急加班三天！”三天之后，王连长拉着一车炸药胜利返程了。

只表示自己的诚心是不够的，一定要让对方知道你办这件事情的重要性，只要他是一个讲理的人，那么他就会被你的道理征服。

此外，如果被自己的上级拒绝，就应该采用反复申请的技巧，一种同样的意思，反复地申请、反复地渲染、反复地强调，不达目的誓不罢休。面对一些比较顽固的对手，这是最“有力”的武器。

赵普曾做过宋太祖、太宗两朝皇帝的宰相，他性格坚韧。他在辅佐朝政时只要自己认定的事情，就是与皇帝意见不同，也敢反复地坚持自己的意见。

有一次赵普向太祖皇帝推荐一位官吏，太祖没有答应。赵普并没有灰心，第二天临朝时又向太祖提出这项人事任命事项请太祖裁定，但是太祖还是没有答应。

赵普仍然不死心，第三天又提了出来。

一连几天反复地提醒皇上，同僚也都感到非常吃惊，赵普何以脸皮这样厚。太祖这次动了气，将赵普的奏折当场撕碎扔在了地上。

但赵普自有他的办法，他默默地将那些撕碎的纸片一一拾起来，在回家之后再仔细粘好。第四天上朝的时候，话也不说，将回家粘好的奏折举过头顶立在太祖面前不动。

太祖为其行为所感动，长叹一声，只好准奏。

一个同样的内容，两次、三次不断地反复向对方说明，从而达到说服的效果。运用这种说服法，本人必须有坚韧的性格才行，内坚外韧，对一次的失败，绝不感到灰心，只要有机会就上门去。

但要注意，运用此法的时候一定要有分寸，超过一定的限度，伤害了对方的感情，反而会得到不好的效果。所以要谨慎处理，以不过度为限。

对于日常生活中一些故意刁难的人，如果有求于他的时候，不妨采用变相“要挟”的方法。

一位幼儿园的老师是非常热心的教育家。她非常喜欢读书。有一天，她到幼儿园附近的图书馆去，想借一些有关幼儿教育的书籍。她询问图书馆管理员：

“一个礼拜能否借给我5本书？”

管理员严肃地告诉她：

“每个人一次只能借走3本书，这是规定。因为需要借书的人并不只你一个人。”

幼儿园老师听了这些话后，很平静地说：“这我知道，那么，以后我每周都带幼儿园的小朋友来，让他们每人都借一本书。”

原来很顽固的图书馆管理员，听了她的话之后，突然改变了自己的态度，取消了原来的规定。

在这件事情当中，最令人感到痛快的莫过于，当幼儿园的这位老师提出要让每一个幼儿来借书之时，图书馆管理员就打破了要遵守规定的规则。图书馆管理员虽然知道应该遵守相关的规定，但是他又非常厌恶繁杂的工作，对工作不是那么热心，所以才做出上面的决定。对于生活中的这种人，采用这样的态度要比采用请求态度效果更好一点。

生活中求人办事是不可避免的，但是一定要讲究技巧，只有掌握了一定的技巧，才能使你的办事效率和效果大大提高。

见机行事，灵活运用蘑菇战术

办事要灵活多变，这是一个千古不变的定律，它说明了迂回战术的重要性，在求人办事方面是非常有用的。

一种以鱼类为食的鸟类，嘴直直的，上下两部分又长又宽。它吃鱼时，常把捕到的鱼儿往空中一抛，鱼就头朝下落下来，它一口接住咽了下去，这样的吃法可以使鱼在通过这种鸟的咽喉时，鱼刺由前向后倒，便不会卡在鸟的喉咙里。

在你感叹大自然伟大的同时，或许也在惊叹这种鸟的聪明。人在复杂多变的社会中也一样。人心叵测，一个人在求人办事时也一样会碰到各种各样的“刺儿”，这个时候便不能一条道跑到黑，而应该想各种各样的办法“兜圈子”，绕个弯子，避开这些“刺儿”或让刺顺过来。这是做人必须要掌握的策略和手段。连一只没有长出羽毛的鸟都会“把鱼倒过来吃”，那么，聪明的人就没有理由赤膊上阵，碰“硬钉子”，让这些“刺儿”卡在自己的喉咙里。

曾经有位编辑向著名学者钱钟书组稿，便是绕着“圈子”，成功地办成了这件事情。有些传播媒介把钱钟书的脾性渲染得很乖僻，鉴于前车之鉴，这位编辑特意行事而不张扬。

他对钱钟书的著作及学术成就有一定的了解。自1961年其力作《通感》问世之后，钱老的名声即铭刻脑际，追慕迄今。而且，钱老的叔父钱孙卿先生是他所在学校的前任老校长。凭此两条，该编辑自度无名，故先用投石问路之法，迂回前进。

钱老的伉俪情趣高雅，幽默诙谐，相与为乐。杨绛女士经常称钱老为“黑犬才子”。是钱老之字“默存”分拆而成的离合体字谜。于是他冒昧为他们姓名编了两条相关的灯谜：“文化著作”指的是“钱钟书”；“柳絮飞来片片红”指的是“杨绛”。信中先呈上杨绛女士的灯谜，然

后陈述其叔父举学之业绩。他很快就收到了回信，内附联名贺卡，蓝底金字，庄重雅致。特别是那张钱老签名的明信片，钱老的签名神旺气足，独具风采。

对于一个令人敬畏的对方，最好在自己提出请求之前，先兜个圈子，提及他的兴趣或近况，使对方有一种“这人好像非常了解我”的感觉，从而加深他对你的印象。

另外有位编辑向一位著名作家约稿。那位作家一向以难于对付著称，所以这位编辑在去他家之前，心中感到既紧张又胆怯。

开始并不成功，因为不论这位作家说什么话，这位编辑都说“是，是”或者“可能是这样的”，而这位编辑无法开口说明要求他写稿的事。他只好准备改天再来向这位作家说明这件事，随便聊聊天就结束这次拜访。

突然间，他的脑海中闪过一本杂志刊载过有关这位作家近况的文章，于是他就对这位作家说：“先生，听说你有篇作品被译成英文在美国的杂志上出版了，是这样的吗？”这位作家很快接过话茬说道：“是这样的。”“先生，你那种文体非常独特，不知道用英语能不能完全表达出来？”“我现在也正担心这点。”

他们有了共同话题，气氛也逐渐变得轻松，最后作家竟答应了为编辑写稿子。

这位不轻易应允的作家，为什么会为了编辑这一席话，就改变了原来的态度呢？因为他认为这位编辑并不只是来要求他写稿子的，这位编辑不仅读过他的文章，同时对他的事情也十分了解，所以不能随便应付了。让对方以为自己对他的事非常清楚，就能像那位编辑一样，在心理上先占有优势。那么在你们之间就产生了不是只为办事的情感，好像是朋友一样，这个时候再说要办的事情就比直接说出来好得多。

一般的人和名人或者有头衔的人见面时，多会有胆怯的心理，不太敢开口说出要求的事，如此一来谈话的双方都会觉得非常尴尬。这时候，不论多小的事情都没有关系，首先要谈及对方的兴趣和近况等，仿佛自己对他的事非常了解。可以这样说：“听说您最近戒烟了，是真的吗？”“前几天我在电视上看到了你。”这些看似无足轻重的话，却可以

帮助你打开对方的心门，将他引进你的话题中。

求人说话的技巧

“哎……这年头，求人办个事儿真难啊！”在现实生活中，常能够听到这一类的抱怨。有些人办事，两眼一抹黑：既没有门路也没有关系。其实这也没有什么，因为大多数人都是这样的。

求人办事难的原因在于有些人天生不善言谈，把自己本来可以抓到的机会和有用的人都轻易地放掉了。人们要求人办事，要说服别人来帮助自己，就要维系人与人之间融洽的关系。

有些人不善言辞，总是让自己活在进退维谷的紧张和压迫之中，每天累得气喘吁吁，时常感到惊惧不安。而会说话的人，办起事来往往游刃有余。

“能说会道”这种本领并不是天生的，而是在平时与人交往中有意识地锻炼出来的。虽然求人办事的方法多种多样，但是却有一定的原则可循。

切记：求人的语言一定要诚恳、礼貌，避免生硬。让对方感到你是发自内心地求助于他，从而使他重视你的请求。不强加于人是指不用命令、强硬的语气，而多采用委婉、征询的口气。例如，说话的时候尽可能地使用“麻烦”“劳驾”“可以吗”等用语。

一般性的礼貌用语大家都知道，但以下几点还需要着重谨记。

1. 以真情感动他。这种方法主要用于比较大的重要的事情上，把自己的真情实感融入到与对方的交谈中，或坦言自己的困难处境。通过饱含真情的表露让对方为之所动，从而产生想帮你的心理。

2. 先捧他然后求他。在求人之前不妨先说点对方比较乐意听的话，尤其是在称赞对方时要涉及自己求助的事情。这样先捧一下对方的办事能力，然后再求他帮忙，从面子和人情两方面都会使他不会轻易拒绝。这种方法应用的范围比较广泛，一般来说只要你诚意达到了，同时事情又不是那么棘手，对方通常都会帮你。

3. 利益的承诺。在求人时不忘表示愿意给对方某种回报，或者将牢记对方所提供的好处，即使不能够马上回报对方，也要承诺会在对方用得着自己的时候鼎力相助，这是最关键的问题。承诺的时候一定要注意对方的爱好，防止“出力不讨好”。

4. 寻找关系的过渡。一般来说，“指引人”和你认识，办事的人不一定和你认识，所以在你与被请求之人交谈的时候，不妨先谈一下指引你的人。这个时候要防止自己的话无意间冒犯了对方，为此，要事先对对方有所了解。

求人办事时说话是非常讲求技巧性的，因为世界上的人各不相同，世界上的事情也各种各样，只要你能够掌握这种方法，相信你在求人办事的时候会少碰“钉子”。

谁不懂技巧，谁就会被拒之门外

作为社会大家庭中的普通一员，总有很多自己没有能力做到的事情，万事不求人是不可能的。既然要有求于人，就难免要在别人面前自觉低人一等，少不了要看别人脸色，刻意地讨好别人，而更倒霉的可能是事情办不成。这时如果碰个软钉子还算不错，要是碰个硬钉子，碰得鼻青脸肿，那就更惨了。

为了使自己不碰钉子，有人总结出了“求人不难”的几种固定套路，这就是：“以关系开道，拿金钱铺路，靠权势撑腰，用骗术获胜”。这话听起来好像“真理”，但在实际操作中并非总能奏效。那么，如何能做到求人办事不难呢？如何才能够顺利地打通各种各样的“路子”呢？

学会办事是现实生活中的一件难事，因为每个人的脾气和秉性各不相同。你可能会发现这样的情况：对这个人适用的方法，不一定适用另一个人。这就要我们在求人办事的时候一定要事先了解所求的人，下面几条经验值得大家借鉴。

1. 求人办事要过心理关。既然不得不求人，那倒不如理直气壮去

求人，要做到求人也求得潇洒、舒坦。在求人办事的时候不必虚张声势、空话连篇，更没必要灰溜溜、乞哀告怜、任人奚落。这里的关键是把握好度。有的人天生心高气傲，那么你在他面前应该把自己放低一点；有的人看不起那些卑躬屈膝的人，那么你就要在他的面前“尊严”一点。

2. 求人一定要选择合适的路线和方法。如今专业分工明确，随便找人办事，未必能把事情办得如意，所以一定要事先摸清有关情况，找准能帮你的人。另外还要通过各种方法打听到这个人的爱好和忌讳，这点是最关键的。这就要求你消息灵通，事先一定要有详细的计划，这样在找人办事的时候才会少点被动，多点胜算。

有一天，一位穷朋友从乡下来到京城皇宫门前求见明太祖朱元璋。朱元璋听说是以前一起放牛的老朋友，感到非常高兴，马上就传他进殿。谁知这位穷朋友一看见朱元璋端坐在宝座之上，昔日的容颜似乎并没有多大的变化，便忘乎所以地直通通地对朱元璋说：“我主万岁！您还记得我吗？从前你我都替人家放牛，有一天我们在芦花荡里把偷来的豆子放在瓦罐里清煮，还没等豆子煮熟，大家就抢着吃，甚至把煮豆子的罐都打破了，撒了一地的豆子，里面的汤也都泼在地上。当时，你只顾满地抓豆子吃，不小心连红草叶子也送进自己的嘴里，叶子便哽在喉咙里，苦得你非常难受，还是我出主意，叫你把青菜叶子吞下去，才把咽喉里面的红草叶子带下肚里去……”还没等他说完，朱元璋早就听得恼火，嫌这个孩提时的朋友太不顾自己的体面，于是大怒道：“把他推出去斩了！推出去斩了！”

后来，这件事情让另外一个穷朋友知道了，心想这个老兄也太莽撞了，于是，他心生一计，信心十足地去见他小时候的朋友——当今的皇帝朱元璋。

这个穷朋友来到京城求见朱元璋，在行过大礼之后，便对朱元璋说：“我皇万岁万万岁！当年微臣随君扫荡泸州府，打破罐州城，汤元帅在逃，拿住了豆将军，红孩儿当关，多亏了菜将军。”朱元璋一听，非常高兴，他认出了眼前这个人是孩提时的朋友，心中更为此人巧妙地暗示他们小时候在一起玩耍的事而感到高兴，于是让他做了御林军大总管，

留在自己的身边。

同样是自己的好朋友，为什么朱元璋对他们的态度如此不同呢？是因为一个朋友知道朱元璋非常忌讳别人说小时候的事情，而另外一个却不懂这些，所以才会惹得龙颜大怒。现代社会，求人也是一样，如果你不事先做好准备，打听清楚，就是以前的好朋友也不会痛痛快快地帮你办事。

3. 要有耐心。自己求助别人，不一定什么事都能够水到渠成，如果对方面露难色，态度比较冷淡甚至拒绝，你千万不要觉得自己失了面子，受了侮辱，从而失去耐心，这对办事是非常有害的。也许这个人在这件事上帮不了你，但是可以在别的事情帮助你。千万不要因一件事情办不成丢了一个关系，生意场上的“买卖不成情意在”说的就是这个道理。

在求人办事的时候，一定要理解别人。有些求人办事的人，总认为被求者神通广大，办什么事只要金口一开，大笔一挥就可以成功。实际上情况并非如此。每一个人都有自己的难处，只不过有些人碍于面子，而不轻易说出这些难处罢了。如果你能够理解他，即使对方不能帮上忙，也会尽力而为的。

4. 千万不要对别人要求过高。求人办事要懂得知足，被求之人能办多少就办多少，不要勉强别人完成难以做到的事。例如，在求人办事的时候应从最简单的开始。如果你的目标过高，就会使别人感到为难，最好退而求其次；其次不成，就求再次。即使是别人只帮了点小忙，你也要十分珍惜并表示感谢。

求人办事是一门学问，这里面不仅需要你的诚意，更需要你的眼光。一般来说，最重要的是“求人求到点子上”，才会最有利于你办成事情。

把吃亏当成投资

有专家指出，人际交往本质上是社会资源交换的过程。一切人际关系的建立与维持，都是依据价值来决定的。有利的或者是得大于失的交

往，人们就倾向于建立和维持；而对自己不值得的或者是失大于得的交往，人们就会终止。这就是人类社会一切交往的本质。

在现实生活中，没有人希望自己吃亏，总想占点儿便宜，尤其是在生意场上，这种倾向更加明显。这正是人际交往的社会交换本质。如果你顺应了人们的这种期待，就会给自己带来好处。让自己吃点亏，成全了别人，这实际上是一种投资。

有个人做了二十几年生意，他没有文化，也没有背景，但生意却出奇的好，而且长盛不衰。说起来他的秘诀也很简单，就是与每个合作者分利的时候，他都只拿小头，把大头让给对方。如此一来，凡是与他合作过的人，都因为能从中赚到不菲的利润，而愿意再次和他合作，有的甚至还会介绍一些朋友，再扩大到朋友的朋友，也都成了他的客户。虽然他只拿小头，但很多的小头积聚起来，就成了大头。到了最后他才是最大的赢家，不但赢得了合作者的信任，又积少成多地争取到了尽可能高的利润。

这就是吃亏的好处，吃亏在这里就成了一种投资。

莫萧北是一位很成功的企业家，他学历不高，家庭背景简单，创业时几乎一无所有，但却很快在商业上获得了成功。他成功的秘诀就是，他总是乐意为别人付出，并因此获得了别人的信赖和帮助。

刚开始，莫萧北是一个非常不起眼的年轻人，普通到没有谁注意到他，也没有人主动和他来往。在忍耐了一段寂寞的人生之后，他认为，像他这样没有什么特殊能力的人，若想要受到别人的欢迎，就必须做出自我牺牲，让别人能从自己身上得到好处。而这个时候的他并没有什么物质基础，所以就在物质之外的地方多向别人付出。比如，有人来找他时，他无论多么忙，都绝不会向别人表现出自己的不耐烦，除非实在腾不出时间，他才会婉转地表达出自己的歉意，解释原因，并在事情过后，想办法弥补别人。

莫萧北知道，像他这样在物质上并没有多少基础的人，要想与别人建立起良好的关系，在和别人相处的时候，就必须让对方感到愉快。他对待朋友和生意伙伴非常体贴和关照，甚至超过了对自己的体贴。别人要到他那里，他都表示欢迎，还挽留别人在自己这里住上几天。无论他

当时的心情多么不好，都不会让别人看出来。当别人回去的时候，他还想着给人带点小礼物、土特产之类的东西，这让别人感到了宾至如归。莫萧北这种不怕牺牲自我利益的做法，使别人对他印象极好，所以他也在别人那里得到了很多帮助。

每个人都在潜意识里想从别人那里得些利益。如果你能满足人们的这种心理，就一定能获得他们的好感和信赖，这对以后你们之间的交往非常有利。但在交往中，人们在表面上又不接受这样一种观点：人际交往就是一种交换关系。他们认为一谈“交换”就很庸俗，就亵渎了人与人之间的情感。但事实上，人们在交往中总是在交换着某种东西，不是物质的就是精神的，要么两者都有。而且在交换的时候，人人都希望“交换”的结果是对自己有利的，是得大于失，至少是得失相当。不值得的交换没有理由去维持，否则就无法保持心理平衡，这是人的本性。

正因为如此，我们才应该用“吃亏就是投资”的观点来指导我们的行为。无论什么样的关系，都应该注意从各方面去“投资”。如果忽视了这一点，即使原来非常亲密的关系也会逐渐冷淡，使你陷入人际交往的尴尬。

积极地付出，哪怕自己吃点亏，也要做出自我牺牲，只有这样做，别人才会觉得你很豪爽、大度、重感情、乐于助人等，这样你在人际交往中的地位就会逐渐上升，在别人心中的形象也会逐渐向正面的方向转化。

需要注意的是，在你吃亏的时候，不要表现出施舍的样子，没有人会接受这样的便宜，还要注意不要急于求回报。当然，只愿付出、不求回报的人是很少的，但是，急于求回报的人，往往因为其功利心太重而让别人瞧不起，这样即使你做了牺牲，别人也不会领情。如果在付出之后却没有得到回报，也不要觉得自己“吃亏”了。因为这种“吃亏”是值得的，迟早你会从别人那里得到回报。而且，这种“吃亏”还会赢得别人对你的尊重和信赖，这本身就是一种回报。所以，“吃亏”将带给你美好的人际关系。而那些喜欢占便宜的人，实际上是在不顾及自己形象、名誉的过程中破坏着自己的人际关系。

记住，吃亏就是投资。

施与小恩惠，回报大实惠

在人际交往中，利用人们无功不受禄、无劳不受惠的心理，给别人施些小恩小惠，对方一定会对你感激不尽，进而使你轻松地达到目的，收获大实惠。

小恩小惠的特点就是投资少，其回报如何，主要看你是否有心。

张澜是一家公司的董事长，她就是一个懂得用小恩小惠来拉拢人心的管理者。她公司有一个司机，经常患胃痛。张澜知道之后，就嘱咐他多注意饮食。而且每次公司让他出车时，张澜都要给他带上一包饼干，怕他半路上因饥饿而犯胃病。

张澜在公司，总是笑脸迎人。偶尔看到职员手头紧，饭食差，还要“骂”他们几句，然后自掏腰包让他们出去吃点好的。由于公司午餐大家不太爱吃，所以，她干脆专门派个人去饭店点菜，大家一起在会议室里聚餐。遇到因为忙于发货而耽误了吃饭的员工，张澜都会请他们的客，额外还给他们一些补贴。张澜的这种小恩小惠让公司的氛围非常融洽，公司的效益也节节高升。职员见了张澜都亲切地喊她张大姐。

有时候，也就是多说几句好话或者客气话。可如果平时不花精力去做这些事，到了紧要关头，你就只得付出远远高出小恩小惠数百倍的“高额悬赏”才能激励他们了。因此，即使从经济上来说，小恩小惠也是划得来的。而且就公司的长远发展，这种小恩小惠的方式也相当有效。

陈好娟是某小企业的总经理，该公司长期承包大建筑公司的工程。所以，陈好娟需要经常和这些公司的重要人物搞好关系。但她的高明之处在于，她不仅奉承公司要人，对年轻的职员也殷勤款待，经常施与小恩小惠。

平时，陈好娟总是想方设法将那些大公司中各员工的情况做全面的了解。当她发现公司里有个人大有可为，以后会成为该公司的要员时，不管他有多年轻，都尽心款待。因为她明白，十个欠她人情债的人当

中，有九个会给她带来意想不到的收益。她现在是在为以后更大的利益投资。

所以，当年轻职员李建平升为科长时，她就专门找了个时间前去祝贺，并赠送礼物。等李建平下班之后，她还盛情邀请他到高级餐馆用餐。李建平从来没有来过这种高档的地方，自然对陈好娟的招待很感激。李建平认为，自己从前从未给过这位总经理任何好处，并且现在也没有掌握重大交易决策权，可见这位总经理是真的爱惜人才，是个好人！

更为高明的是，陈好娟却说：“我们企业能有今日，完全是靠贵公司的帮助，而你作为贵公司的优秀职员，我向你表示谢意，是应当的。”她的这番话，又给李建平减轻了心理负担。

果然，没过多久，李建平凭借自己的实力，登上了这家大公司的经理职位。自然，陈好娟的小恩小惠就起了作用了。在生意竞争十分激烈的时期，许多承包商倒闭，破产，但由于李建平的大力支持和帮助，陈好娟的公司仍旧生意兴隆。

可见，平时的小恩小惠对自己的意义是多么重大。因为平时的恩惠，会让别人觉得你这个人就是这样，并不是做作，更没有故意拉拢人心之嫌。如果你平时不注意对别人小施恩惠，只在关键时刻拉拢别人，别人会对你不屑一顾。

因为小恩小惠有如此功效，因此，有些公司在生意还未开始做的时候，就请客户吃饭，或者送一点小礼品给客户，以提高买卖成交率。而这样做的效果也是非常明显的。

应该明白，在与人交往的时候，并不是只有那些倾囊相助的义举才能让人对你产生信任和感动。有些时候，平时的小恩小惠更能拢住别人的心，让他心甘情愿地为你付出。

师出有名好送礼

用“师出有名”来形容送礼的时机最恰如其分了。如果你能找到

一个恰当的理由，那么在给别人送礼的时候，就可以使收礼者不感到突兀，感觉自然而容易接受了。相反，如果你只是想着送礼，不讲究时机，那你这个礼多半是送不出去的，即使送去了，也得不到好的效果。

易风是一家公司的员工，已经在公司工作了三年。他一向相信踏实地工作会给自己带来好运，认为凭自己的努力赢来的成功是最牢靠的。但是最近他心理不平衡了，眼看着那些本事不如他的人一个个升职，而他这个靠真本事吃饭的人却一直原地踏步，心里多少有些憋气。所以，他决定鼓起勇气给几个领导送回礼。他先给部门经理老张打电话。易风在电话里说：“张经理，您礼拜天有空吗？”老张说：“哦，你有什么事情吗？”易风道：“也没什么事情，就是想去看看您。”老张支支吾吾地说：“我现在有事，需要马上出去，这两天大概都不在家。有什么事情回公司再说吧。”弄得本来就拘谨的易风手足无措，再也没有勇气给其他的领导打电话了，易风准备好的几份礼品都原封不动地堆在自己家的一个角落里。

易风的心情是可以理解的，但是他给上司送礼没有找一个恰当的理由，即使别人想要，也抹不开面子。况且，那一段时间，公司又在开展反腐倡廉的活动。

与易风相比，张辉就显得成熟了许多。在公司两年，张辉发展得不错，受上司恩惠颇多，一直想找个机会向领导表示一下，但找不到合适的理由。一天，他偶然发现上司家中红木镜框中镶的字画是拓片，跟家里雅致的陈设不太协调。正好，他一个朋友的父亲是有名的书法家，他手里正好有一幅上次春节向他讨要的作品。于是张辉就借口说喜欢上司家里那幅作品，想用朋友父亲的字来换。上司本来就不太满意家里的这个东西，看有更好的书法作品，当然非常乐意。于是张辉就马上把字画拿来，主动放到镜框里，上司十分喜爱。张辉找到了一个非常好的理由，做到了“师出有名”。

礼物是感情的载体，所以，你选择的礼品必须与你的心意相符，并能够含蓄而明确地使对方知道你送礼的理由，明白你的意思。这就要求我们在送礼的时候，一定要有一个充分的理由，目的要明确。你的礼究竟是为了联络感情，表示感谢还是下年加薪晋职等，必须明确，不然

话，别人也会因“师出无名”而不敢收你的礼。

我们也可以在节日、生日、婚礼这些有意义的纪念日，或探视病人的时候，借机送出礼品。因为这些时候送礼，显得非常自然。

总之，不管给谁送礼，送什么礼，都要有一个充分的理由，要“事出有因”，这样既让你的礼能够送出去，又让收礼者感到自然，同时又加强了你们之间的情感，达到了送礼的目的。

第五篇 伪装心计学——善伪装， 藏锋显拙真聪明

古人说：“大智若愚，大巧若拙。”善伪装的人就像湖水，虽表面平静，然而水下却暗藏玄机。这种善于松懈对方警觉、赚取对方信任的人，真可谓是揣着聪明装糊涂的大智者。为人处世的最高境界，大概莫过于此了。

功高也不能盖主

不要以为自己立了功，就有了讨好君上，邀宠求荣的资本。事实上，立了功有时是很危险的事情。要不历史上怎么有那么多人功成身退呢？立了功，的确说明你有才华，有智慧；可是你绝对不能居功自傲，独享荣誉，而要恰到好处地把功劳让给上司。

王浚是三国末期西晋名将。公元280年，他巧用火烧铁索之计，灭掉了东吴，结束了三国分裂的局面，国家归于统一。没有想到王浚刚刚取得战争的胜利，就被人诬陷。安东将军王浑以不服从指挥和抢劫珍宝为由，要求将他交有关部门论罪。

这让王浚非常畏惧，他想起了邓艾的悲剧：当年，消灭蜀国的大功臣邓艾就是在得胜归来之后被谗言陷害而死。他唯恐自己也得到和邓艾一样的下场，于是一再上书，陈述战场的实际状况，辩白自己的无辜。晋武帝司马炎倒是没有治他的罪，而且力排众议，对他论功行赏。可王浚每当想到自己立了大功，却遭人诬陷，便伤心不平，每次面圣，都一再诉说他伐吴之战中的辛苦以及被人冤枉的悲愤。

他的一个亲戚范通对他说：“您的功劳固然很大，可惜却不会韬光养晦，难怪受人排挤！”

王浚听后问他：“此话怎讲？”

范通说：“当您胜利凯旋之后，应当闲居家中，也不要总提你以前的功劳。如果有人问起来，你就说：‘是皇上圣明，诸将努力，我并没有什么功劳！’这样，你就能避免灾祸。”

于是王浚按照他的话去做了，谗言果然也没有了。

爱慕虚荣，喜欢被奉承，是人性的弱点。作为一代帝王更是如此。有功归上，王浚正是迎合了这一点，才破了谗言。谁不愿意功劳卓著呢？尤其是作为君主，自然更不能容忍臣下的功劳超过自己。

无独有偶，汉宣帝时代也有一个非常能干的人，他就是龚遂。当时渤海灾害不断，百姓们由于不堪饥饿便纷纷造反，当地官员没有能力平

定叛乱，宣帝不得已派了年事已高的龚遂去处理。

龚遂到任后，安抚百姓，鼓励农民垦田种桑，经过几年治理，渤海一带社会安定，百姓安居乐业，温饱有余，龚遂名声大振。于是，汉宣帝便把他重新召到京城，以表示对他的重视。

这时，龚遂一个姓王的属吏，请求随他一同去长安，说：“我对你会有好处的！”其他人却不同意，说：“这个人，一天到晚喝得醉醺醺的，又整天吹牛，怎么能带这种人去呢？”龚遂说：“他想去就让他去吧！”

到了京城，王先生还是整日买醉，也不去拜见龚遂。可有一天，当他听说皇帝要召见龚遂时，便让人把龚遂叫来，问道：“圣上如果问大人如何治理渤海，大人如何回答？”

龚遂说：“我就说任用贤材，使人各尽其能，严格执法，赏罚分明。”

王先生连连摇头道：“不好！这么说不是夸你自己吗？应该这么回答：这不是小臣的功劳，而是天子的神灵威武所感化！”龚遂进宫以后，按他的话回答了汉宣帝，宣帝果然十分高兴，便将龚遂留在身边，任以要职。

所谓“伴君如伴虎”，这是古人总结出来的至理名言。作为臣子，最忌讳的就是自表其功，这种人多半没有好下场。而王浚和龚遂之所以立了大功却能全身而退，就是因为他们懂得功高不能盖主的道理，懂得将功劳留给皇帝，所以他们最后获得了皇帝的重任。

然而现实生活中总是有一些人自认为有功，就忘了上司，这特别容易引起上司的嫉恨。把功劳让给上司，才是明智之举，是稳妥的自保方法。官场上如此，职场上也如此，要学会这种与领导相处的明哲保身之道。

不泄露自己的底牌

在工作中不要把自己的全部实力都展现给别人，过早地显露自己的

底牌。尤其是刚入职场，羽翼未丰的新人，更不可以四处张扬。《易经》中的“潜龙在渊”，指的就是君子待时而动，要善于保存自己的实力，切不可轻举妄动。

五代十国时期，是中国古代最为混乱的时期之一，王朝更替频繁。但是，就在这动乱的年代里，却出了一个官场不倒翁，这就是冯道。很多人不屑冯道的为人，认为他要尽心计，是一个十足的小人。但是他却用这些“心计”为人民和国家做了不少好事。

有一次，冯道接到命令让其出使契丹，而他到了契丹后，竟意外地受到礼遇，契丹王还有意要留用他。冯道其实并不想留在契丹，但是又不好拒绝。于是，他一边上奏契丹王说：“辽与后晋也算是父子关系，事子就如事父，这样看来，我现在实际上等于出仕两朝。”他说这话，意在博取契丹王的好感。而另一方面，冯道命令属下购置薪炭，以备寒冬之用，向契丹王表示他不敢逆旨回国。

经过冯道这一番动作，契丹王觉得他实在是一个难得的“忠义”之士，且有隐衷难言，顿时心生怜悯，就放冯道回国复命去了。然而这时，冯道却故作姿态，假意留在契丹不走，经过契丹王多次催促，他才慢慢收拾行李。出发后，他还沿路停留，表示他舍不得离开的依依之情。于是一行人费时一个多月，才回到本国。

随行的官员对此大为不解，便问他：“既然大人您也归心似箭，恨不得插翅飞回，为什么却老是盘桓不走呢？”冯道说：“我这是以退为进，隐藏自己的真实想法。其实我何尝不希望早点回国呢？但是无论我们怎么赶路，契丹人只要快马加鞭，一日之内就可以追上我们。因此，我就佯装对辽地有不舍之情，这是为了避免对方知道我真实的想法。”

回国后，他自然又受到了后晋皇帝的赏识和信任，因为皇帝认为他能不恋异国之封，而毅然归来，实在是难能可贵。

正是因为冯道善用心计，八面玲珑，没有向契丹王亮出自己的底牌，才得以保护自己和整个出使队伍安全回国。

然而，历史上也有很多人是因为泄露了自己的底牌而功亏一篑。比如宋文帝就是其中一例。

当时的太子刘劭想谋权篡位，经常和几个巫师一起昼夜求神，还把

文帝的玉像埋在了含章殿前，意在诅咒文帝快死，而他就可以早日继位。刚开始的时候，宋文帝并不知道这一切，完全被蒙在了鼓里。

后来刘劭有个名叫陈天兴的奴仆，因为与一个使女通奸，被刘劭发现，于是杀掉了陈天兴。陈天兴的被杀，把与他一起参埋文帝玉像，并对其实施诅咒的太监门庆国给吓坏了，他误以为陈天兴是杀人灭口，认为自己迟早也会被杀，于是就向文帝告发了这些事情。文帝一听，真是又惊又怒，通过调查，他发现了刘劭、刘浚和严道育等人往来书信等罪证。

还有一部分证据被刘浚藏在了自己家中。这个刘浚本是小王爷，其养母是深受文帝宠爱的潘淑妃。本来太子刘劭的母亲元皇后是因潘淑妃受宠而活活气死的，所以刘劭对潘淑妃和刘浚二人痛恨异常，但刘浚怕太子日后登基杀了自己，就曲意逢迎，和刘劭成了莫逆之交。

文帝想把刘浚藏匿的罪证也找出来，就召他严加责问。但是刘浚并不承认，潘淑妃很爱这个养子，就哭着对刘浚说：“你们诅咒皇上的事情已经败露，我本以为你会自行悔改，怎么还藏匿了证据呢？我不忍心看到你身败名裂的那一天啊！”刘浚仍然不觉自己有错，他愤愤地告诉潘淑妃：“天下事情不久将水落石出，到时我一定不会连累你！”

当天夜里，文帝召尚书仆射徐湛之商量对策，准备废掉太子，赐死刘浚。皇帝只要下一道命令，那两人的阴谋就要因此而付诸东流，这个局也就能很好地收场。但是，坏就坏在文帝竟然自己泄露了这个密谋。

一次文帝喝醉了酒，就乘兴把这整件事告诉了潘淑妃。潘淑妃一听大惊，因为爱子心切，赶紧秘密派人通知了刘浚，刘浚又马上派人告诉了刘劭。于是刘劭连夜起兵，以朱衣披在甲冑之上，乘画轮车进了皇宫。本来皇宫有个规矩，太子的卫队是不能入宫门的，然而刘劭声称是受到皇帝旨意，入宫有急事，因此门卫不敢阻拦太子，让他们顺利进了皇宫。

于是刘劭派心腹直入文帝寝殿，将文帝杀于室内，文帝时年四十七。而刘劭也立即登上皇位，改元太初。

其实宋文帝也算是位聪明仁厚的好君主，然而他竟然将废立太子这样的大机密随便泄露给了潘淑妃，最后只落得个身首异处，确实令后人

扼腕。

俗话说得好：“小不忍，则乱大谋。”做大事者，能控制自己的情绪，不动声色，不能泄出自己的底牌，做出对大局不利的事情。一定要明白什么是应该说的，什么是不可以说的。不该说的话，无论在什么情况下，面对什么人，都应守口如瓶，不能泄露半点。

不管是在商场还是在职场，少亮底牌，是对自己最好的保护。

巧妙地隐藏自己的实力

“兵者，诡道也”。“兵不厌诈”的主张就是说，在战前先隐藏自己的实力，造成敌人错误的估计，然后再“攻其无备，出其不意。”也就是多放些烟幕弹，以迷惑对方，保护自己，最后一举得手。

人说“商场如战场”，在商场和职场中，也应巧妙隐藏自己的实力，才能获得更多的机会，达成更大的目标。所谓“兵不厌诈”，就是告诉我们，在人际交往中，适当地耍耍“心计”并无不可，这是保护自己、获得成功的一种手段。

顺治十八年（公元1661年），顺治帝驾崩，其第三子玄烨即位，即康熙皇帝。当时，康熙才七岁零九个月，年龄很小。顺治临终前便把索尼、苏克萨哈、额必隆和鳌拜四人叫来，让他们做顾命大臣，尽心尽力辅佐小皇帝康熙。

当皇帝年满十四时，按规矩可以像顺治一般亲政了，但是鳌拜却一点还政的意思也没有。康熙十分不乐意，一心想除了这位压在自己头上的大臣，不愿再当傀儡。于是，他开始暗中增强自己的实力，筹划这一切。

他知道鳌拜在朝廷里势力庞大，用公开的手段绝对解决不了问题，反会激化矛盾，引来大麻烦。于是他隐藏了自己的实力，表面上一再容忍鳌拜，有时甚至装出畏惧鳌拜的样子，意在麻痹鳌拜。

康熙还一再给鳌拜一家加官晋爵，连鳌拜的儿子也当上了太子少师。鳌拜也经常称病在家，不上朝，而康熙也听之任之，从没有异议，

正好趁此机会训练自己的“小童军”。他按照满清皇朝的规定，在满族权贵人家中间，选了一批身强力壮的子弟充当自己的贴身警卫。这些半大的孩子，跟皇帝年龄相仿，平日里天天在一起练习摔跤。

有时候鳌拜进宫办事，他们也照样摔跤，玩得热热闹闹。这就给鳌拜一种假象，以为皇帝也和这群孩子一样，淘气得很，不问国家大事，只知道打闹找乐子。见此情景，鳌拜心中暗喜不已。

终于等到一切都准备妥当了，一次鳌拜进宫汇报这几日发生的事。康熙见时机已经成熟，就把平日和自己一同练习摔跤的卫士们找来，安排好捉拿鳌拜这件至关紧要的大事。鳌拜进宫时，他依然像往日一般，大摇大摆，一副旁若无人的样子。来到皇帝的住处，就见平日那些孩子和侍卫们正准备练习摔跤，一个个蓄势待发。鳌拜以为这些孩子又是在闹着玩儿，于是一脸不屑。

岂料那群孩子突然冲上前来，抱腰的抱腰，拧腕子的拧腕，蹬腿窝的蹬腿窝，一下子和这位满人眼里的“巴图鲁”大臣较起了劲。初时，鳌拜还以为小皇帝跟自己闹着玩，便听凭那些娃娃掰自己的腕子，揪自己的辫子。

等到一群孩子把他扳倒在地，他才觉得不大对头，斜着眼去瞧指使他们的皇帝，只见康熙一脸冰冷，又听得小侍卫们满口怒骂，方觉得大事不妙。这时他再要挣扎，已经迟了。鳌拜一下子被捆了个结结实实。

康熙正是因为隐藏了自己的真正实力，麻痹了对手，才一举抓获强敌鳌拜，获得了最终的胜利。

在职场中也是一样，正所谓兵不厌诈，这种故弄玄虚、隐藏实力、放烟雾弹让竞争对手捉摸不透、看不清自己战略意图的方式，往往能收到震撼性的效果。

不要显得比对方更聪明

俗话说得好：“人心隔肚皮，虎心隔毛衣。”所以，聪明的人会在职场的竞技中隐藏智慧，甚至千方百计地显示自己比别人蠢笨，这就是

我们常说的“守拙”，这是掩饰自己、保护自己、积蓄力量、等候时机的人生韬略，经常在职场或敌对斗争中使用。

中国有一句成语叫做“锋芒毕露”，锋芒本指刀剑的锋利，如今人们将之比做人的聪明才干。古人认为，一个人如果看上去毫无锋芒，则是扶不起的“阿斗”，因此有锋芒是好事，是事业成功的基础。

在适当的场合显露一下自己的“锋芒”也是有必要的，但是要知道，锋芒可以刺伤别人，也会刺伤自己，所以在运用的时候要小心谨慎。物极必反，过分外露自己的聪明才华，会导致自己的失败。尤其是做大事业的人，锋芒毕露，尽展自己的聪明和优秀，非但不利于事业的发展，甚至还会失去自己的身家性命。

有一位年轻的律师，参加了一个重要案子的辩论。这个案子牵涉到一大笔钱和一些重要的法律问题。在辩论中，一位最高法院的法官对年轻的律师说：“海事法的期限是6年，对吗？”律师愣了一下，看看法官，然后率直地说：“不。庭长，海事法没有这项期限。”这位律师后来对别人说：“当时，法庭内立刻静默下来，似乎温度也降到了冰点。虽然我是对的，他错了，我也如实地指了出来。但他非但没有因此而高兴，反而脸色铁青，令人望而生畏。尽管法律站在我这边，但我却铸成了一个大错，居然当众指出一个声望卓著、学识丰富的人的错误。”

这位律师确实犯了一个大错误，他在大法官面前显示自己比他聪明，有才干。在指出别人错误的时候，我们为什么不能做得更高明些呢？古希腊著名的哲学家苏格拉底在雅典的时候，一再告诉自己的门徒说：“你只知道一件事，就是一无所知。”英国19世纪政治家查士德斐尔爵士，则更加直白地训导他的儿子说：“你要比别人聪明，但不要告诉人家你比他们更聪明。”

无论你采取什么样的方式直接指出别人的错误：或是一个蔑视的眼神，或是一种不满的腔调，或是一个不耐烦的手势……都有可能带来难堪的后果。因为这等于在告诉对方：我比你更聪明。这无异于否定了对方的智慧和判断力，打击了他的自尊心，还伤害了他的感情。

这样做不但不会使对方改变自己的看法，还会引起他的反击。这时，你即使搬出所有的权威理论和所有的铁定事实也无济于事。这不是

给自己增加困难么？因此，在指出别人错误的时候，应当做得高明一些，不要表现出我比你更聪明。

比如，你可以用若无其事的方式提醒他，让人觉得他不知道的好像是他忘记了，或者好像是他没说清楚，这将会收到神奇的效果。

著名科学家玻尔就是这样一位极其尊重他人但又非常坚持真理的人。当他对别人的观点提出不同意见时，他常常预先声明：“这不是为了批评，而是为了学习。”这句话后来成为一句名言被人印在一期物理杂志的封面上，作为献给玻尔的生日礼物。

一次，有人发表学术演讲，效果非常糟糕，玻尔也认为这个演讲“完全是瞎扯”，但他仍然热情地对演讲者说：“我们同意你的观点的程度，也许比你所想象的还要大！”玻尔同爱因斯坦展开过一场为期近三十年的学术大争论，两人的观点完全相对立。但爱因斯坦认为，在反对他的观点的阵营中，玻尔是最接近于公正地处理他所代表的学术观点的人。

玻尔的这种态度及为人方面的其他杰出表现，不但有助于他取得巨大的学术与教育成就，而且使他深受人们爱戴，使他的为人甚至比他的科学教育成就更为人们所仰慕和歌颂。

人生确实需要锋芒，否则一味地甘当陪衬，不思进取，最后只能是一事无成。因此有锋芒是好事，也是事业成功的基础。但是物极必反，在某些时候，锋芒也是双刃剑，刺伤别人也刺伤自己，所以运用时要加倍小心。不要让过分外露的聪明和才华，阻碍自己走向成功。

示弱可以减少麻烦

你难以改变自己实力的强或弱，但可以用示弱的方式，为自己争取有利的位置，为自己减少一些不必要的麻烦。适当地示弱，可以减少乃至消除别人的不满或忌妒，使处境不如自己的人心理平衡，对你放松警惕，这更有利于交际。

在自然界中，有这样一些生存法则。

在澳洲，有一种强悍的烈马，其寿命反而比那些懂得示弱的温和的母马短暂，它们一般是被杀掉；而那些温和的母马，往往被人们驯服，让其在赛场上成为一匹有可能夺冠的快马。

海滩上有两种蓝甲蟹：一种是比较凶猛，它们通常不知躲避危险，对谁都很“横”；而另一种则比较温和，不善抵抗，一遇到敌人，就翻过身子，四脚朝天，任你怎么咬它、踩它，它都一味装死。

就这样经过了千百年的演变后，出现了一种有趣的现象：强悍凶猛的蓝甲蟹越来越少，成了濒危动物；而喜欢示弱的蓝甲蟹，却繁衍得非常昌盛，如今遍布于世界各个海滩。为什么会出现这种结果呢？原来动物学家发现，强悍的蓝甲蟹因为好斗，在相互残杀中首先灭绝了一半，又因为强悍而不知躲避，被自己的天敌吃掉了一半；而那些会示弱装死的蓝甲蟹，则因为示弱而保护了自己，得以繁衍至今。

自然界中的这些现象告诉人们：凡事如果逞强好胜，往往会弄得头破血流；但是如果适当示弱，则很容易被别人接受。因此，做人做事，懂得适时地示弱，会成为最后的赢家。就像一些脍炙人口的历史故事：三国刘备，屈皇叔之尊三顾茅庐，终于得到了诸葛亮的誓死效忠；西汉韩信忍胯下之辱，最终叱咤风云，成为一代名将，等等。

而现代也有姚明作为典范，虽然他是中国当下身份最高的体育明星，但有谁听到过他乖戾、狂妄的传闻呢？即使外界对他有一些误会，他也甘心“示弱”，以一贯的从容和自信为自己轻松化解麻烦。

这样的事情不胜枚举，他们都是靠“示弱”赢得了满堂彩。

美国心理学家还曾做过这样一个调查：一名彪形大汉在拥堵的马路上横穿而过，愿意给他让路的车辆还不到50%，因此出车祸的概率很高；但是一个老弱病残的人横穿马路，却有很多人相让，大家都觉得自己是做了善事，因此车祸率几乎为零。看看，弱与强，在某种时候，收到的效果截然相反：示弱，让人处于强势的地位；而强硬，则反而处于弱势的地位。

示弱，可以是个别接触时推心置腹的长谈，幽默的自嘲，也可以是在大庭广众之中有意以己之短，托人之长。如果你碰到的是个有实力的强者，他的实力明显高于你，那么你不必为了面子或意气而与他争强。

因为一旦硬碰硬，虽然有可能战胜对方，但毁了自己的可能性更大。因此不妨示弱，以化解对方的戒心。以强欺弱，胜之不威，是大部分的强者不屑做的。

有一位记者去拜访一位外国政治家，目的是获得有关他的一些丑闻。然而，还未及寒暄，这位政治家就对记者说：“时间还多得很，我们可以慢慢谈。”记者对政治家从容不迫的态度大感意外。不久，仆人将咖啡端上桌来，这位政治家端起咖啡喝了一口，立即大嚷道：“好烫！”咖啡随之滚落在地。

等仆人收拾好后，政治家又把香烟倒着插入嘴中，从过滤嘴处点火。记者赶忙提醒：“先生，你将香烟拿倒了。”政治家听到这话之后，慌忙将香烟拿正，不料却将烟灰缸碰翻在地。平时趾高气扬的政治家出了一连串的洋相，使记者大感意外，不知不觉中，原来的挑战情绪消失了，甚至还对对方产生了亲近感。

而这所有的一切，其实是政治家故意安排的。当人们发现杰出的权威人士也会有很多弱点时，过去对他抱有的恐惧感与诸多成见就会消失不见，为其省掉很多麻烦。

能放下架子做“弱者”，在某种意义上来说，也是人生在世的一种姿态。而且善于选择示弱的内容，在交际中也非常重要。

比如地位高的人在地位低的人面前，不妨展示自己的不足之处，以显示自己也不过是个平凡的人；成功的人在一般人面前可以多说说自己失败的记录和现实的烦恼，给人以“成功不易”“成功者并非万事顺利”的感觉；面对经济状况不如自己的人，可以适当地诉说一下自己的苦衷，如健康欠佳、子女学业不好等，让对方觉得，原来“他家也有难念的经”；专业上有一技之长的人，在和别人交往的时候，可以适时表明自己对其他领域一窍不通，袒露自己日常生活中所闹的笑话等；至于那些完全因客观条件或偶然机遇侥幸获得名利的人，则可以直言不讳地承认自己是“瞎猫碰上死耗子”。

示弱有时是一种胸怀，也是一种美德。大海之所以伟大，是因为有宽广的胸襟，有过人的胆量，它站在最低处，从不张扬，所以能纳百川。人也是如此，有时降低一点自己的“高度”，会收到意想不到的效

果。沈从文虽然小说写得很好，可他的授课技巧却很一般。他颇有自知之明，上课时开头就说：“我的课讲得不精彩，你们要睡觉，我不反对，但请不要打呼噜，以免影响别人。”这么“示弱”地一说，反而赢得满堂彩。

对手当前，不能不抗。不抗，你是必败无疑；但也不能硬拼，硬拼，胜败同样没有绝对把握。此时，故意示弱倒不失为良策。在特定的情况下公开承认自己的短处，有意暴露自己某些弱点，可以说是高明的交际策略。

该装傻时就要装傻

如果自己有才华，或者做出了成绩却不为人知，心里会不大高兴，这是人之常情。尤其是年轻人，总是希望在最短时间内使人们知道自己是个不平凡的人。于是，很多人为了让更多的人认识自己，注意自己，就不自觉地露出了锋芒。

尤其在职场上，很多年轻人在刚工作的时候，父母或前辈总会善意地提醒他：如果工作中遇到了不懂的问题，千万不能随便问同事，而要自己回家暗暗研究，研究不出来的话，就不懂装懂，反正是不能向同事暴露自己不懂。

然而，事实上如果有一位新来的同事跑过来对你说：“不好意思，我对这个行业不太熟，以后希望您多指教。”你听了这样的话其实是很高兴，也很乐意帮他的。因为“希望您指教”这样说法，能够满足你的虚荣心，而“我对这个行业不熟”之类的话，看上去似乎是职场大忌，将自己的弱点暴露给别人，但实际上却能赢得人们对你的好感，让人觉得可爱。

陈先生在年轻时候以有三种特长而自负，笔头写得过人，舌头说得过人，拳头打得过人。在学校读书时，已是一员猛将，不怕同学，不怕师长，以为他们都不及他。初入社会，还是这样的骄傲自负，结果得罪了许多人。

不过，他觉悟得很快，一经好友提醒，便连忙负荆请罪，消除了不少的嫌怨。但是无心之过仍然难免，结果还是遭受了挫折。俗语说，久病成良医。他在受足了痛苦的教训后，才知道言行锋芒太露，就是自己为自己前途布下了荆棘。

看看，如果一个人做事毫无顾忌，言语锋芒毕露，就会在不自觉中得罪他人，而被得罪的人自然会对他心怀不满，甚至成为他的破坏者。那么，当他的四周都是阻力或破坏者的时候，其立足点就没有了，哪里还能实现扬名立身的目的？

因此，有时候该装傻的时候就要装一下傻，不用什么时候都把自己包装成一个专业得不能再专业的精英，适时地装一下傻，声称自己对所就职的行业“不熟”，又有何不可呢？而且换一个角度看，这样的人其实一点都不傻。试想，一个敢于对初次见面的同事承认对本行业不熟，却又对自己胜任工作的能力毫无怯意的人，该有多大的勇气和自信啊。而且这样的做法还让他显得可爱，免除了锋芒太露遭人忌妒。

看看那些经验老到的人，他们都有一个共同的特点，那就是“和光同尘”，毫无棱角。从表面上看，似乎个个都是庸才，又善于装傻，其实他们个个深藏不露。这不是他们不够聪明，恰恰相反，这是他们聪明的体现，懂得藏锋露拙对自己的好处。

也许你会说，总是装傻别人不会真把你当傻子吗？其实，装傻也只是在该装的时候装，只要一有表现本领的机会，你还是要充分把握，做出过人的成绩来，这样大家自然就会知道。而锋芒对于你，只有害处，不会有益处，就好像是你额上生角，必会触伤别人。如果你自己不把角磨平，别人必将力折你的角，角一旦被折，其伤害会更多。

因此，想要在事业上一展才华的人，要记住千万不要锋芒太露，该装傻时就要装傻。有很多专家都曾提出，要想在单位里出人头地，就必须十分巧妙地使自己成为引人注目的焦点，但这并不是说要过早地崭露锋芒。

有人将影响人们事业成功的各种因素做了如下划分：工作表现占10%，给人的印象占30%，而在单位里曝光机会的多少则占了60%。在如今这个时代，工作表现好的人太多了。工作做得好也许能多拿些奖

金，但是，干得好却并不意味着能够获得晋升的机会。晋升的关键就在于你懂不懂在适当的时候装装傻。

只要有真才实学，工作能力强，就一定会被老板看见，不要以为在同事、老板面前提高个人知名度的唯一方法就是锋芒毕露。偶尔装一下傻，一样可以增加在领导面前曝光的机会。

不要自认为聪明绝顶

中国有句老话：“人贵有自知之明”。在古希腊的一座智慧神庙大门上，写着这样一句箴言：“认识你自己”，古希腊人将此视为最高智慧的象征。由此可见，认识你自己，具有自知之明，是何等重要！

然而总有一些自以为聪明的人，他们自认为玩弄了别人，其实他也在被别人玩弄。所谓：“道高一尺，魔高一丈”，永远也不要过高地评价自己。有的人总觉得自己比别人聪明，开始自以为是，耍弄别人，认为这就是心计，就是谋略。有句话叫“聪明反被聪明误”，这种聪明过头的人，才是真正愚蠢的。

在动物园里，有一个中年人指着笼子里的猴子，对自己的孩子说：“知道这是什么动物吗？”

孩子看着活泼好动的猴子回答说：“不知道。”

于是父亲告诉孩子说：“记住，孩子，这种动物叫猴子，是专门供我们人类开心的。”

孩子惊奇地问：“何以见得呢？”

父亲瞟了瞟孩子：“不信？那你看，”说着，父亲从提包里摸出了一颗花生，朝笼子里的大猴子背后扔去，只见那只大猴子急忙转过身，用嘴接住了花生，然后再用爪子将花生从嘴里取出来，剥开吃掉，显得非常滑稽。

孩子看到此景，大笑了起来，觉得很有意思，父亲也觉得很有趣。于是他又将另一颗花生扔了进去，这次还是扔向大猴子的身后。而大猴子也不负众望地故伎重演，转身，跳起来用嘴接住，然后再用爪子取出

剥开，放进自己的嘴里。

父亲受到了鼓舞，觉得猴子已经被自己玩弄了，便不断地扔花生，而大猴子也不断地用这种怪异的接法，或是自己接住吃掉，或是给身边的小猴子。就这样直到一大包花生全都扔完了，父亲和孩子才恋恋不舍地离开了那里。

一路上，孩子问父亲：“你为什么要将花生扔到大猴子的背后呢？”父亲得意地笑着说：“看猴子翻来覆去地来回折腾，不是更有意思吗？”孩子崇拜地对父亲说：“爸爸你真行！”父亲则不无得意地说：“猴子这种动物常自以为很聪明，其实被我们耍了它还不自知呢，真是可悲！”

再看看那只接花生的猴子，它当时怎么想的呢？

大猴子望着笼子外的人，对小猴子说：“你知道这是什么动物吗？”

小猴子看着那些张嘴说话的人回答说：“不知道。”

大猴子告诉它：“记住，孩子，这种动物叫人，是专门供我们猴子开心的。”

小猴子惊奇地问：“何以见得呢？”

大猴子自信满满地说：“不信吗？那你等着瞧吧。”这时，正好有一个中年人往笼子里扔花生，扔到了大猴子的背后，大猴子急忙转身去接，它略作思索，就用嘴接住了花生，然后再用爪子从嘴里取出，剥开吃掉，显得滑稽可笑。很快，那个中年人的一大包花生全都扔给了猴子。

在他们走后，小猴子就问大猴子：“你为什么要用嘴去接扔进来的花生，而不用爪子？”大猴子得意地说：“如果我用爪子去接，他们还会继续扔吗？”小猴子崇拜地对大猴子说：“妈妈你真行！”

而大猴子在这时说：“人这种动物，常常自以为聪明，结果被咱们耍了却还不自知，真是可悲啊！”

这虽然只是一则寓言故事，但现实生活中确实有这样的人，总认为别人是“阿斗”，而自己则聪明绝顶，因此常常卖弄自己的小聪明，耍弄对方。这种人非要表现自己的聪明，却往往适得其反，就像上述故事中的那个中年人一样。

相信没有人会否认爱因斯坦聪明绝顶，他的相对论以及在物理学界

的成就，是我们人类的一笔伟大财富。然而，他一直到死都在不断地学习和研究，从没有自以为是地夸耀自己是个聪明绝顶的人。

曾有个年轻人不解地问爱因斯坦：“您的成就，在物理学界已经是空前绝后了，到现在了，为什么还要费心思钻研呢？你大可享福了。”爱因斯坦听完，并没有说话，而是找来一支笔、一张纸，在纸上画上一个大圆和一个小圆。

他对年轻人说：“在目前情况下，在物理学这个领域里可能是我比你懂得略多一些。打一个比方，如果你所了解的东西是这个小圆，我所了解的是这个大圆，整个物理学的知识，我们把它看成是无边无际的。对于小圆，它的周长小，与未知领域的接触面小，所以，他感到自己不了解的东西也就少；而这个大圆与外界接触面大，所以更感到自己未知的东西多，所以就会更加努力地去探索。”

这是一个何等精辟的比喻，这样自知的人，才是真正善玩心计之人。只有像爱因斯坦这样不骄不躁，给自己正确定位，才能把握好人生。

不把自己当成聪明绝顶的人，就是不要好高骛远，妄自尊大，目空一切。当然，也不能自卑，自馁，妄自菲薄，丧失了自我。这样才能真正地领悟到成功的真谛，你的人生才会柳暗花明。

不要表现得过于优秀，小心遭人忌妒

有才华的人急于表现自己优秀，结果锋芒毕露，最后一定会为自己幼稚行为悔恨不已。所以，做人不能太高调，在日常生活和工作中要善于掩藏自己的优秀，不要总是夜郎自大，而应当谦虚，否则容易暴露自己的弱点或短处，也容易引起别人的忌妒。要懂得“真人不露相”的做人的道理。

唐朝诗人刘禹锡，才富五车，诗名很大，为人爽直，但有时做人不够圆通，惹来不少麻烦。当时有种风俗，举子在考试前都要将自己的得意之作送给朝廷有名望的官员，请他们看后为自己说几句好话，以提高

自己的声誉，称之为“行卷”。

襄甲有位才子牛僧孺这年到京城赴试，便带着自己的得意之作，来见很有名望的刘禹锡。刘禹锡很客气地招待了他。听说他来行卷，便打开他的大作，毫不客气地当面修改他的文章。刘禹锡本是牛僧孺的前辈，又是当时文坛大家，亲自修改牛的文章，对牛僧孺创作水平的提高是有好处的。但牛僧孺是个非常自负的人，从此便记恨于心了。后来，由于政治上的原因，刘禹锡仕途一直不很得意，到牛僧孺成为唐朝宰相时，刘禹锡还只是个小小的地方官。

一次偶然的机会，刘禹锡与牛僧孺相遇在官道上，两个人便一起投店，喝酒畅谈。酒酣之际，牛僧孺写下一首诗，其中有“莫嫌恃酒轻言语，憎把文章逼后尘”之语，显然是对当年刘禹锡当面改其大作一事耿耿于怀。刘禹锡见诗大惊，方悟前事，赶紧写诗一首，以示悔意，牛僧孺才解前怨。刘禹锡惊魂未定，后对弟子说：“我当年一心一意想扶植后人，谁料适得其反，差点惹来大祸，你们要以此为戒，不要好为人师。”

好为人师本是一种单纯的行为，但是如果锋芒毕露，表现得太过优秀，则易遭人忌妒，甚至成为自己成功的障碍。在现实生活中，这样的人也很多，他们虽思路活跃，说话滔滔不绝，但是只要他一张口，就令人生厌，因此很难得到别人的认同。

为什么会这样呢？因为这种人多数都太爱表现自己，总想让别人知道自己很有能力，显示自己的优秀，以为这样就能获得他人的认可和敬佩，殊不知正好适得其反。

章韵是某企业人事部门的顾问，让她自豪的是在企业里她差不多是人缘最好的人，但是过去的情形并不是这样。章韵初到人事部门的头几个月，在同事中一个朋友也没有。为什么呢？因为每天她都使劲吹嘘她在工作方面的成绩，以及她所做的每一件事情。章韵发现，在她和同事不停地说她的这些引以为豪的事情时，同事不但不分享她的成就，而且还极不高兴。

章韵渴望同事们能够喜欢她，能够和她成为朋友，但是却找不到自己的问题出在哪里。章韵的丈夫对她说：“你想让别人听你说，那么你

何不先去听听他们想说什么呢？这样也许他们就会慢慢地接纳你的。”

章韵听了丈夫的忠告，在与同事闲聊的时候，开始少谈自己，而是花时间认真倾听同事们说话。她发现原来他们也有很多事情要吹嘘，他们在诉说自己成就的时候，比在倾听别人说话时要表现得兴奋得多。慢慢地，大家有了什么话都喜欢告诉章韵，后来几乎所有的同事都成了她的朋友。

人们对于自己的事往往更感兴趣，对自己的问题更关注，更喜欢自我表现。一旦有人真诚地听他谈论自己时，就会感到自己被重视。卡耐基说过：“专心听别人讲话的态度，是我们所能给予别人的最大赞美。”

德国也有一句谚语：“最纯粹的快乐，是我们从那些我们羡慕者的不幸中所得到的那种恶意的快乐。”换句话说：“最纯粹的快乐，是我们从别人的麻烦中所得到的快乐。”

可能你不想承认，但是大多数人，从你的麻烦中得到的快乐，极可能比从你的胜利中得到的快乐大得多。因此，我们对于自己的成就要轻描淡写，不要表现得过于优秀。应当谦虚低调，要知道“出头的椽子先烂”，表现得过于优秀并不能得到什么好结果。

古人云：“君子要聪明不露，才华不逞。”如果一个人总是喜欢显露自己的才干，表现自己的优秀，那么他必然会遭受很多的挫折，这是做人太单纯，没有心计的表现。在现实生活中，做人应当适当隐藏自己的锋芒，以避免一些明枪暗箭。

少说话多做事，不要掉进是非中

“说是非者，本是是非人。”办公室中是非多，一句对话，一个眼神，一次举手，一次投足，就已经产生了是非。我们身在职场，要尽量少说话，稍不注意就有可能自毁前程。

工作中的你，可能身边常有一些饶舌之人，喜欢说人是非，挖人隐私，甚至打听不到还会胡乱编排，造成同事之间不必要的误会。这种人非常惹人讨厌，让人烦不胜烦。因此你要做的就是少说话，多做事，免

得不知不觉被人拉入了是非圈。

吴莉是一个刚进公司的新人，她工作非常出色，就是总一副忧愁的样子，没有一点笑容。公司的张大姐见此觉得很奇怪，很想打听吴莉为什么总不开心。于是她很热心地邀请吴莉去她家吃饭，还告诉了吴莉自己的秘密。

看张大姐这么热心，还将自己的秘密说出来，吴莉很感动，她感觉和张大姐已经心心相惜。于是乎，吴莉将自己的心事也全都说了出来。原来，吴莉爱上了自己的上司，因此才不开心。

然而没过多久，吴莉发现同事们总会用一种奇怪的眼光看着她，她觉得很诧异。终于有一天，公司的另一位同事偷偷告诉吴莉说：“你的事，大家都知道了！其实，你不应该将秘密告诉张大姐，她是个出了名的大嘴巴。”

吴莉觉得愕然：“可是她，她不也一样将秘密告诉我了吗？”马姐摇了摇头，对吴莉说道：“人家和你不一样，人家张大姐不在乎这些东西，她和自己老公幸福着呢。”吴莉听了真是悔不当初，但是又有什么用？最后吴莉因为受不了舆论的压力，辞去了干得好好的工作。

吴莉的失败就在于，她轻易地告诉了别人自己的秘密，将自己陷入了是非圈中。在职场上，不论对别人说自己的秘密，还是去听别人的秘密，对自己都是没有任何好处的，会对你的职场生涯产生很多负面影响。

张彤半年前准备跳槽到她已经联系好的新公司，结果却被那家公司给辞退了，后来还一直找不到合适的工作。为什么呢？原因就在于她在即将跳槽的那段时间，给自己的嘴巴彻底松了绑，让自己当了一回长舌妇，狠狠地过了把瘾。

张彤在原来公司的人力资源部工作，因此了解公司里很多人事关系，以及非常敏感的薪资问题，平时，她都会管住自己的嘴。可年终因为找到了另一家好公司，于是她管不住自己的嘴了，开始向同事们抱怨这个上司或那个上司不好，或者是说出了上次的年终奖谁高谁低等，给上司惹了不少麻烦。

她没想到的是，谈妥了的新公司竟然不聘用她了，原因就是这件事

情经过原来的同事、上司的口，又逐渐在业内传开了，这也导致她在后来的求职中不断碰壁。

看看，即使你将另谋新路，也不要放松对自己的警惕，一定要管好自己的嘴巴，多做事，少说话，因为饶舌的人到哪儿都不受人欢迎。

你的身边可能也不乏这种人，如果他是你的部下，你就得多花点时间在他身上了。比如，可以抽空多和他聊聊天，告诉他有饶舌的时间，还不如多学点实用的东西，以提高自己的能力，不要动不动就说人是非，传播小道消息。

如果他是你的同事，那么最好不要和这种人多说话，你要做的就是埋头做事，不要对他有所回应。这样次数多了，他自然也就不找你说了，而且还可以避免影响同事之间的感情。

一些职场上的新人往往不知所措，其实只要你静下心来用心去做事，会发现一切都很简单。姚明就曾在一次访问中说过：“如果现在火箭队的口号是‘IT IS TIME’的话，那么我的新赛季口号就是‘少说话多做事’。”

除了要少说话避是非之外，也要多做事。总有一些人眼高手低，“小事不愿干，大事干不了”，这在职场新人中尤为明显，如果不注意纠正，很可能会使你成为志大才疏的人，得不到领导的赏识，更不用说晋升了。即使是一件小事，也要一丝不苟，努力做好，所谓小事情中见大精神，做好小事可为以后做大事积累资源，还可得到领导的赏识。

处理职场的人际关系，也应当多看、多听、多干、少说，这是处理好复杂关系的门道。有道是“量大福也大，机深祸也深”，只有少说话，多做事，才能让你在职场中顺利发展。

第六篇 吃亏心计学——敢吃亏， 小投资换来大回报

中国人自古相信“吃亏是福”。那些在生活中懂得吃亏的人才是真正的智者。甘于退让的人看似吃亏，实则是目光远大。他们知道，“大事化小，小事化了”才能为自己赢得更大的利益回报。

不怕吃亏的“笨蛋”才是真正的聪明人

“吃亏”作为一种让步或者妥协，只是暂时对自己利益的放弃，是“缓兵之计”。它可以避免时间、精力等宝贵资源的继续投入。这决非愚笨无知，恰恰相反，它是策略和智慧的体现。

在胜利不可得，而资源消耗殆尽时，暂时的“吃亏”可以立即停止消耗，使自己有喘息、整补的机会，也可以借这个让步、妥协的和平时期，来扭转对自己不利的局势。

美国但维尔地方的百货业巨子约翰·甘布士就相信“不怕吃亏的笨蛋，才是真正的聪明人”。甘布士成功的经验就是：“不放弃任何一个哪怕只有万分之一可能的机会。”

有不少所谓的聪明人对此不屑一顾，他们认为：其一，希望微小的机会，实现的可能性也很小；其二，如果去追求那只有万分之一的机会，还不如去买一张奖券碰碰运气；其三，根据以上两点，只有笨蛋才会相信那万分之一的机会。

然而甘布士却不这么认为。

有一天，甘布士打算坐火车去纽约，但是事先没有订车票，而又恰逢圣诞前夕，到纽约去度假的人太多了，致使火车票很难买到。甘布士的夫人打电话去火车站询问，还有没有这次的车票出售，得到的回答是：车票已经全部售光了。“不过，如果您不怕麻烦的话，可以带着行李到车站去碰碰运气，看有没有人临时退票。”车站的人强调说，“但是这种机会或许只有万分之一。”

甘布士听了却欣然提起了行李，赶往车站，就好像他已经买到了车票一样。夫人担心地问他：“约翰，要是你到了车站买不到车票怎么办呢？”甘布士不以为然地回答说：“那有什么关系？我就是当拿着行李去散了一趟步好了。”

甘布士到车站后，等了很久，果然没有遇到退票的人，乘客们都川流不息地向月台方向涌去。甘布士也没有像别人一样急着往回走，仍然

耐心地等待着。终于在距开车时间大约还有6分钟的时候，一个女人匆忙赶来退票了，因为她的女儿病得很严重，她不得已改坐了下一趟的车次。

甘布士如愿买到了车票，当天就搭上了去纽约的火车。到了纽约，他给夫人打了个电话。在电话中，他高兴地说：“亲爱的，我抓住了那只有万分之一的机会，因为我相信一个不怕吃亏的笨蛋才是真正的聪明人。”

在现实生活中，经常可以发现有些“聪明人”，这个怕吃亏，那个不想干，很多机会就这样白白溜走。这是因为他们过于计较自己的利益、得失，总是怕得不到回报，于是去追求种种的“实惠”，不想吃任何一点小亏。殊不知，成功的机会正是这么溜走的，而且长此以往，还会引起周围人的反感，最终使自己变得孤立无援，陷入尴尬境地。

过于追求所谓的“实惠”，未必能带给我们多少好处，反而弄得自己身心疲惫，并失去很多机会和良好的人际关系，可谓得不偿失。如果对那些细小的，不大影响自己前程的好处，多一些谦让，比如单位里分东西不够时，你少分些；一些荣誉称号多让给即将退休的老同事；或是与其他人共同分享一笔奖金或一项殊荣，等等。

这种豁达的处世态度会让你获得更多的机会，赢得更多的好感和尊敬，会增添你的人格魅力，为你带来更多的“回报”。俗语所说的“吃小亏占大便宜”从一定程度上反映了这个道理。

还是商业巨子甘布士的故事。在甘布士成功之前，有一次，他所住的但维尔地方经济萧条，不少工厂和商店纷纷倒闭，开始被迫贱价抛售自己堆积如山的存货，袜子价格甚至低到了1美元可以买100双的地步。

当时，甘布士还只是一家织造厂的小技师。但是他当机立断用自己积蓄的钱收购低价存货。人们见他这样，都公然嘲笑他是个笨蛋！甘布士对此置若罔闻，依然收购着各工厂所抛售的货物，并为此租了一间很大的货仓，用来贮货。

他的妻子看了也很着急，认为这样会吃大亏，劝他不要购买这些廉价抛售品，因为购买这些的钱是他们多年的积蓄，是用来作为子女教养

费的，而且数目也不多了。对于妻子的忧心忡忡，甘布士笑着安慰她说：“相信我，3个月以后，我们就可以靠这些廉价的货物发大财了。”

在别人看来，甘布士这种傻瓜举动是不可能发财的。过了10多天，那些工厂将实在卖不出去的货都一把火烧掉了。甘布士的妻子见此非常焦急，而甘布士却沉稳地等待着。终于，美国政府采取了紧急行动，稳定了但维尔地方的物价，曾经贱卖的物品价格一天天飞涨。

甘布士因此大赚了一笔。后来，他用赚来的钱，开设了5家百货商店，事业也越做越大，终于成了商业巨子。

甘布士曾在一封给青年人的公开信中说：“亲爱的朋友，我认为你们应该重视那万分之一的机会，因为它将给你带来意想不到的成功。有人说，这种做法是傻子行径，比买奖券的希望还渺茫。这种观点是有失偏颇的，因为开奖券是由别人主持，丝毫不由你主观努力；但这种万分之一的机会，却完全是靠你自己的主观努力去完成。”

美国也有一句谚语说：“通往失败的路上，处处是错失了的机会。坐待幸运从前门进来的人，往往忽略了从后窗进入的机会”。当然，要想把握这万分之一的机会，就必须有不怕吃亏的勇气，才能将机会变成现实的财富。

付出是没有存折的储蓄

现在，你从别人那里获得的任何东西，都是对你曾经付出的回报，也许只是形式有所不同。你在付出的时候越慷慨，那么得到的回报就越丰厚；而付出时越吝啬、越小气，得到的也就越微薄。付出，就像没有存折的储蓄一样。

一天下午，下着大雨，一位老妇人慢慢地走进了费城的一家百货公司，当时大多数的柜台人员都没有理她。这时一位年轻人走了过来，问她道：“我是否可以为您做些什么呢？”老妇人笑着回答说：“我只是来避雨的。”年轻人听后没有向她推销任何东西，而且还转身为老妇人拿了一把椅子。

雨终于停了，老妇人向这位年轻人道了谢，还向他要了一张名片。几个月之后，这家百货公司的总裁收到了一封信，信中要求他派这位年轻人前往苏格兰，去收取一份装潢一整座城堡的订单。这封信，就是那位躲雨的老妇人所写，她是美国钢铁大王卡耐基的母亲。当这位年轻人收拾行李准备去苏格兰的时候，他已经晋升为这家百货公司的合伙人了。

为什么这个年轻人会比别人获得更多的发展机会呢？原因就在于他比别人付出了更多的关心和礼貌。这样的例子有很多。

一位青岛商人急需一批缝制箱包的专用绳索，他打电话给河北白沟一个卖绳索的男人，要求他当天就将货物发出，因为商人要赶在第二天晚上之前，把货包都缝好，然后才能按时随船出口。

男人听了丝毫不敢怠慢，赶紧把这些货带到了霸州。然而，当他赶到霸州时，发现开往青岛的车已经开走了。男人赶紧把这个消息告诉了商人，谁知商人非常着急，让他一定要想办法把这些货运到青岛，因为如果这些绳索没到，他的那批货也会走不了，商人将血本无归。

男人开始犯愁了，因为对方要的那些绳索，总价值也才200多块钱。现在送过去的唯一办法就是坐飞机，但是这样一来，自己肯定会吃亏。但是最后，男人还是选择了坐飞机送过去。当他在第二天上午出现在青岛的时候，商人早就已经热泪盈眶地等在了机场。

从青岛回来之后，男人没有想到，之后的日子，竟然有很多客户找上门来要和他做生意，原来这些客户大多是青岛的那个商人介绍来的。

可见在这个世界上，付出还是有回报的，而且还远比你付出的多得多。就像农民在春天播下种子，通过辛勤付出后，会收获更多的收成。

事实上，只有在你付出了很多后，才会获得很多。你工作越努力，在与人交往中越慷慨大方，那么你获得的回报也就越多。想要得到多少，就必须先付出多少。

人生就如回音，你付出多少，生活就会回报你多少。如果你想创造更大的事业，就要付出更多的艰辛；如果你希望得到晋升，就要付出更多的努力；如果你想得到别人的关爱，就要付出更多的爱……总之，这个道理适用于人生的任何阶段，也适用于任何事情。

得失之间的转化通常是需要时间和过程的，很多时候它并不能马上被看到。人的一生，本来就是成败相随、好坏更替的统一体。善用心计的人深谙“吃亏”与“得福”的奥妙，懂得用长远的目光看待“吃亏”，用“吃亏”将坏事变成好事。但只有掌握了主动权，才能让“吃亏”发挥出意想不到的效果，将坏事变为好事。

战国时期，齐国相国孟尝君以养士出名，由于他待士诚恳，感动了一个叫冯谖的落魄人。一次孟尝君叫人到其封地薛邑讨债，冯谖自告奋勇，问将催讨回来的钱买什么，孟尝君让他买一些家里没有的东西。冯谖到了薛邑后，见老百姓的生活十分穷困，他们听说孟尝君的讨债使者来了均有怨言，于是冯谖召集邑中居民，说：“孟尝君知道大家生活困难，这次特意派我来告诉大家，以前的欠债一笔勾销，利息也不用偿还了，君上叫我把债券也带来了，今天当着大家的面把它烧毁，从今以后再不催还。”

说着，冯谖果真点起一把火，把债券都烧了。孟尝君如此仁义是广大薛邑百姓没料到的，于是，人人感激涕零。

冯谖回来后，将实情告诉了孟尝君，孟尝君一听很不高兴，我这不是吃大亏了吗？冯谖说：“你不是叫我买家中没有的东西吗？我已经给你买回来了，这就是‘义’。焚券市义，这对您收买、凝聚民心是大有好处的啊！”孟尝君虽然觉得自己吃了个“哑巴亏”，但事情既已做了，只有打发冯谖去一边休息了。

若干年后，孟尝君被人谗言陷害，相位不保，三千门客也走了大半，他只好躲回封地薛邑。薛邑的百姓听说他回来了，倾城而出，夹道欢迎。孟尝君感动不已，终于体会到了冯谖“市义”的苦心，当年的那个所谓的“哑巴亏”确实没有白吃。

这个故事告诉我们，无论是得还是失，都要调整好自己的心态。坏事与好事、吃亏与收获，总是相辅相成的，在一定条件下，还能互相转化。当你吃亏的时候，不妨把所吃的亏当做对未来的付出，你可以期待将来会因亏得福。

能够看到事物的两面性和变化的可能性，才是智者的哲学。

小损失能换来大的回报

俗话说“吃亏是福”，有心计的聪明人自然懂得“吃小亏占大便宜”的道理。通常最先尝到甜头的人，未必能在最后饱尝到硕果。在现实生活中，人们总要做很多选择，很多人通常是见到便宜就想占，生怕吃亏。其实，这样一来使自己的路越来越窄，也很难占到大便宜。

很多事实都告诉我们，如果一个人愿意吃点小亏，而不是事事占便宜、讨好处，他日后必定能得“大便宜”，也必能修成“正果”。相反，那些想占大便宜，却不能吃小亏的人，到头来非但便宜占不到，反而还吃大亏。

杜林萍在上大学的时候，大家只觉得她心细如发，做事不那么雷厉风行，虽然通常会为她的好心而动容；但说实话，关于她的将来，还真没有人特别看好。从学校毕业后，他们那一届大多被分到一家由女性占据领导地位的国营单位，大家觉得有点不自在，但杜林萍与她们很快就融成一片了。

杜林萍的单位吃年饭，一些妈妈级的同事们都把自己的小孩子带来玩，一般没有结婚的女子顶多出于礼貌过去逗孩子几分钟，吃饭的时候都躲得远远的，生怕孩子的油嘴、油手弄脏了自己的衣服。但是杜林萍却不然，她看起来是真心实意地喜欢那些孩子，她坐在小孩子旁边，喂他们吃饭，给他们擦鼻涕……结果自己不仅没吃好饭，而且干净的衣服也被弄得脏兮兮的。席终，她成了孩子们最喜欢的阿姨，妈妈们也同她结成了好友。

杜林萍是分到单位去的同学中升职最快的。当初有一个名额分到公关部，大家怎么也想不到会是外貌、英文都一般的杜林萍。可是她似乎又没有使用什么特别的手段，只是真诚待人，哪怕自己吃点“亏”。

那时候，每次过节，单位里照例会分一大堆年货，杜林萍的父母不在北京，善于吃亏的她有充分的理由把年货都送给组长刘姐。虽然杜林萍在北京也有许多亲戚，但杜林萍很明白刘姐在此时对她的意义。果

然，当领导来征求刘姐对新分来的一群大学生的意见时，杜林萍的分数最高，领导通过刘姐最早认识了杜林萍。

还有一次，大家起哄让主管请大家吃火锅。起因是主管平时比较节俭，但那次因为得了奖，拿了一笔不薄的奖金。去的时候，杜林萍让大家先行，说有点事要办，但特别叮嘱大家要去包房，要等她到了才点菜。大家坐了好一会儿，杜林萍才到，拿了一大包超市里买来的东西，神神秘秘的。等服务员一出包房门，杜林萍赶紧从塑料袋里取出她从超市里买来的蛋饺、鱼圆、蟹肉棒、午餐肉、芋艿、年糕……这样，每次请服务员出去加汤的当儿，杜林萍就往汤里倒一大堆东西，结果，大家只花很少的价钱，就在那家有名的火锅城大吃了一顿。

当然，那天最高兴的就是做东的主管。虽然大家对杜林萍有点不屑，觉得二十出头的女孩子，弄得像一个斤斤计较的主妇似的，有点没劲，但杜林萍的出头之日就是来得比较快。最后，杜林萍还是同学中在北京最先买房、买车的人。大家不能不承认，她那些小损失，换来的是大回报。

有的人放弃、让步或是吃些小亏，不是因为他们愚笨或软弱，而是因为他们明白，自己不可能获得所有的机会和利益，既然如此，还不如把必然性的东西掌握在自己的主动权之下。这看上去似乎有些小损失，但却得到了更多机会和回报。而不懂得这样做的人，虽然表面上看来一时得到了机会和他想要的东西，但从长远来看，他却失去了更多的机会和回报。

人生行走于世，如果我们并非无欲无求，那么在“吃亏”与“得福”之间，就不能总盯着眼前的利益去计算。换句话说，人生的每一步，都是为下一步做铺垫。着眼于未来，吃点小亏，才能有更大的回报。

其实，吃亏是一种胸怀，一种品质。不懂吃亏，就不能完美地领悟人生；不懂吃亏，就不会有事业的壮丽辉煌；只有吃亏，才会使自己周围的好多事、好多人变为无价的珍宝在心底深深珍藏。

学会与人分享，你才能得到更多

新东方名师俞敏洪曾经对“分享”做了一个形象的比喻：如果你手中有6个苹果，你留下了1个，把另外5个给别人吃。也许你与别人分享的时候，并不知道别人能还给你什么，但是你一定要给。

因为别人分享了你的苹果以后，当他有了橘子，一定也会给你一个，因为他会记得你给过他一个苹果。也许最后你得到的水果并没有增加，仍然是6个，看上去似乎是吃亏，但你要知道，你得到的是6种不同的水果，事实上你得到的远比之前拥有的更多。

如果一个人不懂得与他人分享，必定不能获得大成就，尤其作为创业者，更要懂得与他人分享，这样才能将自己的事业做大。

有人在中关村采访过一位创业者，这位创业者当时做的是产品供求信息。那时，中关村做这一行的人还很少，因此这位创业者收入很可观，在很短的时间内，他就买了车，买了房。但是对于自己的员工，他却非常抠门，能少给一分，绝不会多给一分，他认为这是低成本运作。

过了七八年后，这位创业者的公司虽然搬了好几次家，但总是一副小门面的寒酸模样，员工也总是那么寥寥几人，而且还不断地更换。然而与和他差不多时间起步，同样也是做这种行业，而且还是白手起家的另一个创业者，就大不相同了。那位创业者的产值早已过亿，在漂亮豪华的写字楼里，拥有了自己上千平方米的办公室，在全国各地还开了数十家分公司。

那位小门面的创业者，就是人们口中的“小气老板”，而资产过亿的成功创业者，则是人们口中的“大方老板”。为什么两者的区别会这么大呢？区别就在于一个不懂得与人分享，而另一个则懂得与众人分享。那位“大方老板”懂得用分红等留下好的员工，为自己创下更多的利益，事业越做越大；而“小气老板”舍不得多出一个子，导致人才的流失，他的事业自然也停滞不前。

这就是分享的作用。美国心理学家马斯洛提出过一种需要层次的理

论，他认为按层次划分，人一共有5种需要，分别是生存需要、安全需要、社交需要、尊重需要和自我实现需要。而将这5种需要具体到企业环境中，就是需要老板与员工共同分享。只有老板懂得与员工分享，员工才能更努力地回报老板，给他带来更大的利益。

《水浒传》中的宋江，就深谙此道。他其貌不扬，论文，他不能吟诗作赋；论武，他也无法上马提枪。这样一个人，却将梁山的一干好汉治得服服帖帖，这是为什么呢？就是因为宋江懂得“分享”。作为一个领导人，他很懂得与兄弟们分享。

每当做成一笔“买卖”，宋江总是会安排好功劳簿，让兄弟们论功行赏，并按照各人的贡献，将利润平等分配。他从不瞒着众人多吃多占，中饱私囊。于是让宋江当他们的头儿就成了最好的选择，即使有人不服他，也会出于自己的个人利益考虑而选他。

这不能不说宋江很有“心计”，懂得用“分享”来获得更多的东西。还有这样一个神话故事。

一位牧师问上帝天堂和地狱有什么区别。上帝对这位牧师说：“来吧，我让你看看什么是地狱。”上帝带牧师走进一个房间，房间里有一群人围着一大锅肉汤。每个人看起来都营养不良，既绝望又饥饿。他们每个人都有一把可以够到铁锅的汤匙，但汤匙的柄比他们的手臂长，自己没法把汤送进嘴里。他们看上去是那样悲惨。

“我再让你看看什么是天堂。”上帝把这位牧师领入另一个房间。这里的一切和上一个房间没什么不同。一锅汤、一群人、一样的长柄汤匙，但大家都在快乐地歌唱。

“我不懂，”这位牧师说，“为什么一样的待遇与条件，他们快乐，而另一个房间里的人却很悲惨？”

上帝微笑着说：“很简单，在这儿他们会喂别人。”

可见，与人分享就是助人助己；而不会与人分享，就相当于把自己送进了地狱，永远得不到进步。在日常的工作、生活中也是一样，要知道，分享不是“吃亏”，而是有助于你进步和成功的明智做法。

不可被眼前利益迷住心窍

如果一个人只能看到眼前的利益，那么人生和事业的失败就离他不远了。在《易经》中有这么一句话，叫“动则得咎”，也就是说只要你选择做事情，就一定会有所得失。但是如果你知道每一次失去的背后都有一个更大的目标，有更多的考验，而且生命中也还有更多的事情需要你去做时，你就不会再为眼前的利益所迷惑。

然而，太多人不懂这个道理，他们常常会被眼前的利益所吸引，而忽视了其他利益。认为看得到的眼前利益才是最大、最好的，因此，不惜耗费大量的精力和时间，只为得到这些眼前利益。

有这样一个故事。一个年轻人想要向一个商人请教他成功的经验。他去见这个成功商人时，他正好在吃早餐，于是商人邀请年轻人一起吃。商人指着桌上3块大小不等的蛋糕，对年轻人说：“如果每块蛋糕代表一定程度的利益，你会选哪块呢？”

年轻人毫不犹豫地回答说：“当然是最大的那块呀！”商人听了只是笑笑，说：“那好，请吧！”商人将最大的那块蛋糕递给了年轻人，而自己则吃起最小的那块。很快，商人就吃完了，他将年轻人带到了自己的书房看起书来。

到了下午，年轻人觉得饿了，于是他不耐烦地问商人：“现在能告诉我成功的秘诀吗？”商人仍然笑着对他说：“年轻人，你饿了吧，到餐厅去吧，我马上会告诉你答案的。”商人将年轻人带到了餐厅，拿起桌上剩下的那块蛋糕，得意地在年轻人眼前晃了晃，然后大口吃了起来。

年轻人明白了商人的意思：虽然商人吃的蛋糕看上去比年轻人吃的小，但却比年轻人的多。如果每块都代表一定程度的利益，那么，商人得到的利益显然要比年轻人多，而且持久。

很多人都是等事情做好之后，才发现如果用同样的精力和时间去做别的事情，虽然暂时还没有那么大的利益，但是一旦做成，加在一起的

利益却比眼前的利益大多了。要知道，眼前的利益终是有限和短暂的。

有时候，一个简单的道理，却足以给人很深的启示。如果只顾眼前利益，终将导致人生和事业的失败。

以前中俄边贸红火的时候，中国人常常把各种杂货都拉过去卖，而俄罗斯人通常是不检查就收了下来。因为他们知道，那些尽管是旧货，但绝对是真货。然而后来，一些中国商人见俄罗斯人特别喜欢买中国的羽绒服，于是他们为了眼前的利益，在做羽绒服的时候，将稻草和鸡毛等塞进去充数。

当俄罗斯人发现上当后，就再也不买中国商人的羽绒服了，于是那些商人们的利益直线下降。也许我们现在还会听到俄罗斯人喜欢欺负中国商人，其实并不是他们天生喜欢欺负人，而是因为被骗的次数太多了，就开始不相信所有的中国商人，也迁怒于所有的中国人。这就是群体效应。

在山东也发生过这样的事情。当时山东有一个蕨菜生产基地，专门向日本出口蕨菜，这是那个地区主要的经济来源。日本人的要求是把蕨菜放在太阳底下晒干了以后，再打包运到日本。但是由于放在太阳底下晒干需要两天的时间，有很多百姓等不及，就把蕨菜拿回家用锅烘烤。

烘烤确实比较省时间，表面看上去也是干的，但是日本人发现用水却泡不开。于是他们就警告这里的人千万不要用锅炒，一定要放在太阳底下晒才行。大部分的老百姓都遵守了这个要求，但是，有一部分人破坏了规定，仍然将蕨菜偷偷放到锅里炒。

日本人发现这个现象后，在一天之内就完全断绝了这个地区的蕨菜交易。这个地区也在一夜之间丧失了主要的经济来源。如今，那里的老百姓仍然在贫困中挣扎，因为他们的蕨菜根本就卖不出去。

看看现实生活中这些只顾眼前利益，而不顾将来的商人，有哪个获得了成功呢？最终不都是以失败告终吗？“有所失才能有所得”，一个人不应该只顾眼前的利益，而要有长远的规划，因为有时放弃眼前的蝇头小利，能让你获得长远的大利。

把目光放得更长远一些

目光短浅的人永远只能看到眼前的蝇头小利。很多时候，我们之所以与机遇失之交臂，并不是机遇不肯眷顾我们，而是我们太顾及眼前的利益，不肯将目光放得更长远。

也许很多人‘认为’只拿一点薪水，就拼命工作太吃亏，是愚蠢的行为。其实，工作也不能只看眼前的得失，而要向长远看。今天拼命工作，才能在明天取得最大的成绩，才是你获得上司青睐和重用的正道。你应该及早改变这种拼命工作会吃亏的想法。

有一对老教授夫妇，他们想找一个保姆照顾自己的饮食起居，月薪是600元。很多下岗女工来应聘，但因价钱太低，又是“伺候人”的活儿而放弃了。一位年轻的姑娘却不计较价钱，她暗忖：老教授夫妇都是有文化的人，家里又有很多书，我有空还可以和他们学知识，不用交学费，他们还会给我发工资，想想真是太合算了。

这样，她高高兴兴地做起了教授夫妇的小保姆，还非常尽心地照顾着两位老人。两位老人对她的工作非常满意，就主动加了工钱，两代人相处得非常融洽，就像一家人一样。

而且两年下来，老教授还帮助和鼓励小保姆学完了大专课程，并拿到了文凭。小保姆非常高兴，逢人便说：“这运气不是碰来的，当初那么多姐妹应聘这个工作，但是她们不做，要说运气，这也是我自己抓住的。”

小保姆的这番话很有道理，如果当初大家不嫌工资低，能把目光放长远一点，未必会有她的机会。因为别人只看到眼前利益，放弃了，因此被目光长远的她捡了起来。她看重的是长远的利益，而不是单纯计较工钱的多少，这样一来，即使有一天，老教授夫妇不再需要保姆，她也完全可以凭借自己的本事再找到另外一份很不错的工作。

可见，机会也需要你目光放长远一点，才能发现并抓住。如今有很多下岗工人因为经济拮据，在再就业的选择中，他们的目光通常都聚集

在工资的多少以及工种的优劣上。殊不知，局限他们发展的往往就是这些因素。

一个富人去海边度假，他看到一个渔人驾着小船靠岸。船里放着一些看起来很新鲜的大鱼，于是富人就夸渔人说：“你的鱼真大，真新鲜。你捕这些鱼花了多长时间呢？”渔人回答他说：“先生，用不了多长时间，我才驾船出海几个小时而已。”富人听了困惑地问：“既然你捕鱼功夫这么好，为什么不多捕一些鱼呢？”

渔人听了笑了，说：“我干吗要捕那么多呢？我需要多余的时间做别的事情，比如和孩子玩耍，陪老婆睡睡午觉。”富人笑着说：“你这样实在是目光短浅了些，你可以过得更好的。”说着他给渔人一张名片：“也许我可以帮助你成为富人。依我看，你应该每天多花一些时间打鱼，然后用赚到的钱换一条更大的渔船。用不了多久，你可以卖掉大船，再买几艘船，最后开始自己做生意。如果你需要雇更多的渔夫，我可以帮你招聘。”

富人一边说，一边拿出了纸和笔，比划起来。“你与其把鱼卖给中间人，不如直接卖给加工厂，这样你能赚更多，再然后你就可以自己开个罐头厂。这样，你就能自己控制产品的生产和销售。也许，你将会因为生意需要而搬到更大的城市，而你的事业也将得到更大的扩充。”

富人一口气将自己的这些想法告诉了渔人，等着这位贫穷的渔人采纳他的意见。然而渔人却问：“先生，这大概要花多久的时间呢？”富人略微计算了一下，回答他说：“这大概需要十五到二十年的时间吧。”

渔人眉头皱了起来：“哦，上帝，要花这么长的时间吗？那我情愿用这些时间过我现在的的生活。”

这个渔人的目光太短浅了，如果他能像富人建议的那样做，说不定十年后已经成了再不用为生计发愁的富人，也不用自己去打鱼，可以有更多的时间陪自己的孩子和老婆了。然而可惜的是，他只顾眼前的享受，又拈轻怕重，看不到长远的利益。

很多人在工作中也有这种拈轻怕重的倾向，认为同样的待遇，为什么我要比别人做更多的工作呢？他们觉得勤恳工作、不计较得失的行为是愚蠢的。其实这是一种非常错误的想法。对于拼命工作的人，工作常

会给予他意想不到的奖赏。总是做得比应该做得更多，你就会出人头地。相反，一个人如果只是一味抱怨，计较得失，害怕吃亏，而不去努力工作，那么他就永远也得不到他想要的东西。

在生活中也是一样，做什么事情都没有绝对的对与错，目光要长远一点，不要只见树木，不见森林，被一些眼前的蝇头小利迷惑，而应当有长远的眼光，把握住长远的利益。

要“西瓜”还是要“芝麻”

“吃亏就是占便宜，做人就应该能吃亏，能吃亏自然就少是非。”可很大一部分人，总是因为不肯吃看得见的小亏，反而在以后吃了大亏，正所谓“捡起了芝麻，丢掉了西瓜”。而善用“心计”的人懂得“芝麻”和“西瓜”之间的取舍之道。

我们丢掉“小芝麻”，是为了得到更大的“西瓜”。有谁听过贪小便宜的人可以发家致富呢？而且，要想自己的人生和事业有所发展，更不能落下爱贪小便宜的名声。只有以“吃亏时就糊涂一下”的做人原则来为人处世，凡事多谦让别人一些，自己吃点小亏，才能万事大吉。

常晓云常常用办公室电话打私人电话。部门同事曾经暗示过她，这样做不好。常晓云倒是无所谓的样子，还说其他部门的人都这么做，意思就是谁不用谁就是傻帽！她在自己办公室打私人电话这事也就先不说了。还有一次，常晓云出差到外地公司，依旧用人家办公室电话聊私事，短则二十分钟，长则一个小时。

但好景不长，出差回到公司后，常晓云马上就被部门经理开除了。原来外地公司的经理早就发现了常晓云的行为，只是碍于面子没有当面指出，但当常晓云工作结束后，便把这一情况汇报给了常晓云的部门经理。公司领导知道这一情况后很生气，当下决定开除常晓云。

看看，这些爱贪小便宜的人，貌似占了便宜，最后却吃了大亏。吃亏就吃在个人形象大打折扣，就算此人工作能力再强，业绩再突出，但有这个毛病，也让人歉疚不已。做人就应该踏踏实实，切不可因贪小便宜

宜而吃了大亏。

俗话说：“人为财死，鸟为食亡”。很多人就是为了自身的利益，不肯吃一点点亏，为了多占便宜，而演出了一幕幕你争我夺的人间闹剧。岂不知“吃亏”与“占便宜”，正如“祸”和“福”一样，是相互依存又可以相互转化的。

杨士奇是明朝时历任五代的大臣。他为人谦恭礼让，以正理待人，从不存偏见，受到历代君臣的称赞。自明惠帝以后多年，杨士奇曾担任少傅、大学士，他在政治、经济上的待遇都已是很可观了。明仁宗即位之后，让他兼任礼部尚书，不久又兼兵部尚书。

面对如此浩荡皇恩，杨士奇心中很是不安。向仁宗皇帝要求辞谢，他说：“我现任少傅、大学士等职务，再任尚书一职，确实有些名不符实，更怕群臣背后指责。”仁宗皇帝劝解说：“黄淮、金幼孜等人都是身兼三职，并未受人指责。别人是不会指责你的，你就不要推辞了！”杨士奇见君命难违，不能再推，就诚心实意地请求辞掉兵部尚书的俸禄。他认为，兵部尚书的职务可以担任，工作也可以做，但丰厚俸禄不能再接受。

仁宗皇帝说：“你在朝廷任职20余年，我因此特地要奖赏你才给予你这种经济待遇的，你就不必推了。”“尚书每日的俸禄可供养60名壮士，我现在获得两份俸禄都已觉得过分了，怎么能再加呢？”杨士奇再三解释说。这时，身旁的另一名大臣顺势插话劝解说：“你应该辞掉大学士那份最低的俸禄嘛。”杨士奇说：“我有心辞掉俸禄，就应该挑最丰厚的相辞，何必图虚名呢？”仁宗皇帝见他态度这样坚决，又确出于真心，终于答应了他的请求。

杨士奇能够让出自己的俸禄，是难能可贵的，也正因为主动让利，才使皇帝觉得他忠诚可靠，一心为国，不谋私利，是靠得住的大臣。这也是他能够在钩心斗角的朝廷之中安然度过五代的根本原因，哪一个做皇帝的不想用一个可靠的臣子呢？

生活中也是一样，谁不想找几个可靠的人做合作伙伴或是下属呢？“善有善报”，不怕吃亏的人一般都平安无事，而且终究不会吃大亏。相反，总爱贪便宜的人最终贪不到真正的便宜，而且还会留下骂名，甚

至因贪小便宜而毁掉自己，正所谓“恶有恶报”。要做到不计较吃亏，甚至主动吃亏，就需要忍让，需要装糊涂。既然认识到吃亏是福，就不要斤斤计较，眼里揉不得沙子。

清代书画大家郑板桥曾说：“为人处，即是为己处。”意思是，替别人打算，就是为自己打算。这与今天所谓“我为人人，人人为我”是同样的意思。如果大家都能有吃亏的精神，那么这个世界也将变得更美好。这样看来，吃亏不仅是个人的福分，而是人类的福分了。

吃亏是一种隐性投资

吃亏是一种投资，你宽容别人，凡事礼让为先，为他人着想，能不计较的不要计较，能成全的就要成全，能帮助的尽量帮助，这就是最好的人情投资。

孟晓云的公司最近正在参加一个服装品牌夏季推广会的活动，她很努力，而且她对自己这一次的活动策划很满意。她觉得这次是她在业内崭露头角的机会，所以，她和她的两个搭档加班加点，牺牲了好几个周末。就在她通过一次次的筛选，快要把项目揽到手的时候，老板让她把这个项目给另一个同事做，理由是那个同事与客户的关系更好，把这个项目揽到的把握大一些；老板让孟晓云理解，为公司做点牺牲。孟晓云为此心情很不好。

眼看着自己的劳动成果被同事拿走，自己的美好前景化为泡影，孟晓云感到心里堵得慌。但最后，孟晓云还是选择了吃亏，把机会让给了同事。

经过大家的努力，这个项目终于成功了。公司开庆功会，老板没有忘记孟晓云的功劳，而且对她大方的表现很欣赏，当众夸奖她为公司利益肯牺牲个人利益，是最有发展潜力的员工。不久，孟晓云就得到了晋升。

应该说，这种传统的谦逊是现代职场每个白领必备的素质，也是职场竞争中一大护身法宝。当然，如果孟晓云不将自己的作品拱手相让的

话，她也有可能揽到这个项目。但是，她将因此违背团队精神，那将来就再也没有人配合她了。在公司里她将成为孤家寡人，因此她就很难有第二次成功了。

商业俗语说：“钓鱼需长线，有赔也有赚。”对于生意场上的得失，一定要站得高，看得远，千万不要“只见锥刀末，不见凿头方”，只顾一时的小利益，而失去长远的大利益，是得不偿失的。

有一位广东商人张经理，他在陕西铜川开了家机电设备公司。

有一次，一个老客户来买电器配件，遗憾的是，张经理找遍了公司的库存，就是没有这个配件。但是，这位客户着急得很，因为拿不到这个配件，他所在的企业就面临停工，而停工一天的损失将达5万多元。

看到客户如此着急，张经理一边安慰，一边承诺一定在一天之内把货搞到。

客户刚走，张经理便亲自出马打的直奔西安供货方。谁知，西安也没货了。没办法，他只好连夜乘飞机到杭州，然后再叫车赶往广东老家。

回来折腾一番后已经是清晨四五点了。张经理不顾饥饿与疲劳，又在广东联系相关的生产厂家，结果，在连续联系了十几个厂家后，终于让他找到了这个电器配件。

拿到电器配件后，张经理火速打车直奔广东机场，连下车看望一下父母的时间都没有。

第二天，当他把货交到客户手中时，客户感动得无法言语。

显然，这次生意对于张经理是一桩赔本的生意。因为一个配件才300元，利润也就30元，张经理却付出了3000多元的交通费。

从表面上来看，张经理亏了好几千元，但是，他却得到了客户的信任。第二天，客户所在的企业就敲锣打鼓地送来大匾，还带上当地媒体来采访张经理，宣传他一心想着客户的事迹。就这样，张经理吃亏待客户的消息在业内广泛流传，张经理生意自然是越来越红火，得到的财富自然比区区几千元的损失要多得多。

一分耕耘一分收获，你要求获得回报没错，但是，你如果过分注重眼前的利益，就有可能适得其反。

事实上，如果你能够平心静气地对待吃亏，表现自己的度量，往往能够获得他人的青睐，获得经商所需要的人脉资源，从而获得商业上的成功。

世界上没有白吃的亏，有付出必然有回报，生活中有太多这种事情，如果斤斤计较，往往得不到他人的支持。只有放开度量，从长远的角度思考问题，就会发现，吃亏实际上就是一种商业投入，吃亏就是福呀！

的确，在充满商业竞争的社会里，对于一个渴望成功的白领来说，要不去计较，确实是件不容易的事。但你要坚信吃亏是一种投资，是为了长远发展的一种考虑，只有吃得眼前亏，才能得到以后的利。

见好就收是最明智的选择

汉朝文学家刘向在《说苑》中说：“得其所利，必虑其所害；乐其所成，必顾其所败。”我们无论做什么事情，做过了头都会向相反的方向转化，正所谓“物极必反”。因此，有“心计”的聪明人懂得见好就收，既达到了自己的目的，又不至于把事情做得太过。

也许你常常听到朋友抱怨说：“唉！前天买的一支股票，昨天涨了5%，本想等着今天再涨10%时再抛，可没想到今天它竟然跌了个底朝天。真是亏死了！”像这样的股民真是比比皆是，眼看就要到手的钱，就像长了翅膀似的又飞走了，这让那些股民感到万分沮丧。

当然，也有一些更有“心计”的股民，成了少数的赢家，他们有一个最大的特性，那就是见好就收。

一位富翁在散步的时候把他的宝贝狗弄丢了，他急忙去电视台发了一则启事，表示如果有人为他找到了狗，将付酬金1万元。于是送狗的人络绎不绝，但富翁发现那些都不是他家的那只狗。富翁想了想，是不是真正捡到狗的人嫌我给的酬金太少呢？毕竟那是一只纯正的爱尔兰名犬。

于是富翁赶紧将酬金改为2万元。此时富翁的那只狗，正被一位在

到处流浪的乞丐牵着。乞丐在看到了寻狗广告后，本打算第二天一大早就抱着狗去领赏金的。但是当他经过一家大百货商场的墙体电视屏幕时，看到那则启事中的赏金已经升到了3万元。

乞丐一见，赶紧又折回了他的破屋子，把狗重新拴起来，想等到酬金再涨一些去还狗。等到了第四天，乞丐发现悬赏的金额果然又涨了，已经变成了4万元。于是在接下来的9天时间里，乞丐再也没有离开过那个商场的大屏幕，贪心地盯着酬金的涨幅。

当酬金终于涨到了让全城的市民都感到惊讶的地步时，乞丐终于满足了，他开始返回自己的住处。他想，凭着这笔赏金，我完全可以痛快地过好几年了，他仿佛看到了金钱已经落入自己的口袋。然而当他跨进家门时，看到的却是一只已经饿死的狗。

可见，做人、做事不要太贪心，常言道：“凡事留一线，日后好见面。”凡事能留有余地，方可避免走向极端。特别在权衡进退得失的时候，更要注意适可而止，见好就收。

世事总是瞬息万变，在《周易·复卦·彖辞》中说：“复，其见天地之心乎！”“日盈则昃，月盈则食”，古人从这些周而复始的自然变化中，得到了这样的启示：“无来不陂，无往不复”，人生的变故，往往是事盛则衰，物极必反。因此，做人就应当把握好恰到好处的分寸。所谓“过犹不及”，虽然“不及”不好，但太过也会将事情引向不好的一面。

一个聪明的女人通常懂得适度打扮自己；而一个成熟的男子，也知道恰当地表现自己。所谓“美酒饮到微醉处，好花看到半开时”，得意之时不要忘了回头，着手处也应当留余步。宋人李若拙就说过：“知足常足，终身不辱，知止常止，终身不齿。”

然而，很多人都爱好名利，为名利所驱使，往往身不由己，只知进，而不知退。俗话说得好：“人无千日好，花无百日红。”任何人都不可可能一生春风得意，人们一生中最风光、最美妙的时光往往都是短暂的。因此，懂得见好就收的人才是最大的赢家。

然而，一切都是相对的，见好就收作为一种行为，也并非对每个人都有利，如果股民们都能见好就收，庄家哪有钱赚呢？股市也就不复存

在了；如果官员们都紧闭自己的欲望之门，那么我们的检察院就要有半数的人失业了……万事没有绝对的对与错，见好就收也是如此。但作为个体，如果真能透彻理解并做到这一点，则在他的人生中就不会出现太多的失败。

水至清则无鱼，不可能每个人都能做到见好就收，既不可能更不现实。但有一点，如果你想获得比别人多的成功与胜利，见好就收无疑是最明智的选择。

第七篇 社交心计学——戴高帽， 会说“好话”的人有心计

会说好话也是一种心计。如果有人还不谙此道，就要赶快去学习为别人戴高帽的技巧，把用心去赞美每一个人、每一件事当成自己的必修课，并让自己在这个过程中感受赞美别人的乐趣。

多说别人好话有好运

喜欢听好话似乎是人的天性。当来自方方面面的赞美使其自尊心、荣誉感得到满足时，便会感到愉悦和鼓舞，并对说话者产生亲切感，这时彼此之间的心理距离就会因赞美而缩短，自然就为交际的成功创造了必要的条件。

有这样一个故事。

一位严肃的“直话”先生和一位专爱捧人的“好话”先生，参加了一次盛大的舞会。他们看到一位风韵犹存的老妇人，于是“直话”先生先走过去向她行了礼，说：“您使我想起您年轻的时候。”老妇人高兴地说：“怎么样？”“很漂亮。”

老妇人带着几分戏谑说：“难道我现在不漂亮了吗？”“直话”先生非常认真地说：“是的，比起您年轻的时候，现在的您皮肤松弛，缺少光泽，还有皱纹。”老妇人一听，脸上像开了染缸一样，红一阵白一阵，她尴尬地瞪着“直话”先生，刚才的好心情顿时一扫而空。

这时，“好话”先生走到了老妇人面前，他彬彬有礼地邀请老妇人跳舞，并对她说：“您是舞会上最漂亮的女人，如果你能接受我的邀请，我将会成为舞会上最幸福的人。”老妇人刚刚暗淡下去的眼睛顿时又闪现出神采，她高兴地伸出了应允的手。于是“好话”先生带着老妇人在舞池里跳了一曲又一曲。老妇人完全沉浸在了无比的幸福中。

突然，“直话”先生看到“好话”先生似乎对老妇人说了句什么，那个老妇人一下子好像萌发了青春的活力，全身都洋溢着生命的激情与魅力，整个人看上去似乎年轻了很多，就像一个漂亮的年轻女郎。

舞会结束，“好话”先生送走老妇人后，“直话”先生问他：“跳舞的时候，你对她说了些什么？”“好话”先生笑着说：“我只是对她说，你真美，愿意嫁给我吗？”“直话”先生惊愕地瞪大了眼睛，气愤地说：“你怎么能这么说！这太荒唐了！”“但是她很开心，不是吗？”两人争论不休，最后各自走了。

到了第二天，他们各自收到了一封参加XX葬礼的信，在墓地，他们又不期而遇，原来，这是那个老妇人的葬礼。葬礼结束的时候，一位仆人走过来，将两封信分别交给了“直话”先生和“好话”先生。

“直话”先生打开信后看到这样一行字：“‘直话’先生，你说得对。衰老和死亡不可避免，但说出来却是雪上加霜，我将我的日记赠送给你，那是我的真实。”与此同时，“好话”先生也打开了老妇人留给他的遗笔：“‘好话’先生，我非常感谢你的赞美。它让我生命的最后一夜过得如此幸福；它让我生命的枯木重新燃起了青春的活力；它化去了我心中厚厚的霜雪。我将把我的遗产全部赠送给你！”

有的人并无恶意，就像那位“直话”先生，他只是心直口快，但却不知自己的那些话是在“泼冷水”，以致让一个本来开开心心、兴致勃勃的人，被冰冷的水浇得“透心凉”，严重的甚至会让两人的关系也随之破裂。要知道冷水会伤人，可千万不能乱泼。

多说好话和赞美别人的话，可以拉近彼此之间的距离，制造令人愉快的环境，就像那位“好话”先生，而他也正因为那些好话，让他得到了好运，继承了一大笔遗产。

蒋介石当上了国民革命军总司令后，身份一下子显贵起来，但他不知道自己的祖先是谁，自己的老家又在哪里。有不少人因此攻击他，说他本不姓蒋，是她母亲带他到姓蒋家的，且来历不明。这让蒋介石更加想弄明白自己的祖先是谁了，于是他手下的那些文人开始忙碌起来，整天帮他查族谱。

但他们查出来的东西，没有一个令蒋介石满意。当时宜兴县的县长蒋如镜，是一个很有心计的人。他翻阅古书，走访民间，决定给蒋介石弄出个祖先来。功夫不负有心人，他终于考证到了一条线索。

原来在宜兴有一位蒋姓曾在光武帝时官拜将军，名蒋横，但是后来被诬害而死，他的儿子蒋澄被降至阳羨。后来蒋横沉冤得雪，他的子孙都受到册封，可谓显赫一时。其子蒋澄被封为函亭侯，并且在宜兴城内的东庙巷及官林镇附近的都山，各有函亭侯祠一所。

蒋如镜认为蒋介石与宜兴蒋氏是同出一脉，于是赶紧上书蒋介石，并将这个家谱呈上。这份家谱让蒋介石非常满意，祖上有个将军，还被

封侯，多么显赫的祖宗啊，而蒋介石也成了将门之后，这不正符合自己总司令的身份吗？

于是蒋介石马上认祖归宗，并将蒋如镜视为总统府的座上宾。

试想，一个小小县长，本来见蒋介石一面都很难，但是最后却成了蒋介石的座上宾，真可谓是一步登天。为什么他会有这样的好运呢？这全靠他的“好话”，让他赢得了好运，从此备受蒋介石荣宠，仕途平坦，步步高升。

好话像春风，伤人的话则像寒风。只要你愿意从嘴里吹出第一道春风，你的身边就会有似锦繁花，你的好运就会随之而来。

赞美也是一种投资

林肯说过：“每个人都喜欢赞美。”相信我们也都见识过赞美的神奇力量。对于他人的成绩与进步，一定不要吝啬赞美，要给予肯定、赞扬和鼓励；当他人有值得褒奖的地方时，也不要吝啬你的赞美，诚挚地赞许对方吧。赞美，就像投资，送出赞美，你收获的是友谊，是人缘，是人情……

有一天，一位叫约翰的律师和太太去异地拜访几个亲友。下午，他太太让他陪一位姨妈聊天，自己则到别处去见几个年轻亲戚。

由于约翰对这位几乎从未见过面的亲戚不了解，所以就想找一些能够拉近他们之间距离的话题。他看到了姨妈的这所房子，决定赞美一下，以便为下面的聊天找个话题。

“这栋房子有一百年的历史了吧？”他问道。“是的。”姨妈答道，“正好一百年了。”

约翰说：“这使我想起我们以前的老房子，我在那里出生的。这房子很漂亮，盖得很好，有很多房间。现在已经很少有这种房子了。”

“我非常同意你的观点。”姨妈表示同意。

“现在的人已经不在乎房子漂亮不漂亮了。他们只要有个地方住就够了，然后开着车子到处跑。”约翰说。

“这座房子有我的梦。”姨妈的声音有点颤抖了，“这是一栋用梦造成的房子。我的丈夫和我梦想了好几年，它完全是我们自己设计的。”

她带着约翰到处参观，约翰也热诚地赞美。看完了房子以后，姨妈带着约翰到车库去，那里停着一辆派克车，几乎没有使用过。

“这是我丈夫在去世前不久买给我的。”她轻声说，“自从他死后，我就没有动过它，你是一个懂得欣赏的人，我就把它送给你吧！它也需要一个好主人。”

“不，姨妈。”约翰叫道：“我知道你很慷慨，但是，我却不能接受。我已经有了一部车子，而且我们之间并不算很亲密，实在是不能要。我相信你有许多亲戚很喜欢这部车。”

“天哪！”她叫起来，“你是说我的那些亲戚吗？他们只是在等我死掉好得到这部车子！”

“如果你不想送给他们，也可以卖掉啊！”约翰建议道。

“什么！”她大叫，“你以为我能让随便一个人开这辆意义非凡的车到处跑吗？这是我丈夫给我的车子！我要把它送给你，你会是一个好主人的。”

约翰极力想辞谢这份好意，却又怕伤了这位姨妈的心。最后约翰因为赞美拥有了这辆很多人都梦寐以求的车。

你看到了，赞美别人会有不可思议的神奇作用！希望被人赞美是人的天性，人的耳根都是软的。在现实中，没有人不希望别人欣赏、赞美自己，希望自身的价值得到的肯定。而你甚至能在赞美中获得意想不到的收获。

赞美别人就是这样一件“予人玫瑰，手有余香”的乐事。然而很多人总是无法将赞美说出口，认为那是阿谀、奉承的小人行径。说一句“你这个主意真不错”或是“你的皮肤晒得真漂亮”，只是最基本的关注和认可，但它传递出了赞美者的友好和热情。赞美他人并不会让自己矮人一等，相反，会和上面的约翰一样，获得意想不到的收获。

赞美的重要性不言而喻，它在别人心里所起的奇妙的作用，让你和别人之间的距离缩短。在我们掌握了赞美别人方法的前提下，多多赞美别人，让别人感到你真诚的赞美，相信你在以后的人际交往中一定会游

刃有余。记住，赞美永远不会有错。

威廉·詹姆士说：“人类本质里最殷切的需求是渴望被肯定。”而赞美就是直接和深刻的肯定，赞美满足了人类的本质需求，因而会受到别人的欢迎。如果你想你的人际关系更加和谐，那就从今天开始试着去赞美别人吧。

肯定对方成绩，满足他的荣誉感

赞美一个人引以为荣的事情，就是赞美的关键技巧，也是赞美高手无往不胜的“杀手锏”。要知道，赞美是一门技巧性很强的艺术，就像画画，胡乱涂鸦人人都会涂几笔，但要画一幅完美的作品，就没有那么容易了。

每个人，包括那些地位低下的人和自卑感浓郁的人，都有他引以为豪的地方，这些使他陶醉的成绩也许很小，小得只有他本人心里清楚。但是如果你能对这些予以赞美，一定会让他非常高兴。

王师傅是常雯公司专职司机，常雯第一次坐他的车时，正值上下班高峰时间，路上非常拥挤，但王师傅却能在那样的车阵中将车开得既快又稳。常雯见此说道：“王师傅，你在这样的情况下还能开得这么快，真是不简单啊！”

就这样一句简单的赞美之辞，令王师傅非常高兴。因为他觉得自己确实驾驶技术高超，这也是让他很有成就感的地方。在常雯坐他的车以前，还没有人这么夸奖过他。于是他此后都非常照顾常雯，见常雯喜欢吃零食，总会在车上备一些。这件事情过去了10多年后，王师傅仍然对当时的情景念念不忘，并且还常常对别人夸赞常雯有眼光。

用心去挖掘和赞美他人的成绩吧，比如擅长做一道美味的糖醋鱼，擅长折叠各种各样的纸鹤，擅长编好听的故事等，都是你可以称赞的成绩。不要因为它小就不做，其实在小处做大了，也是一项了不起的交际功夫，甚至能够让你在平地筑起一座人缘大厦。

纽约高级坐椅公司的总裁亚当斯想约见乔治·伊斯曼。伊斯曼是世

界有名望的商人，他在曼彻斯特建造了一所伊斯曼音乐学校，还盖了一座著名的戏院，以纪念自己的母亲。亚当斯约见伊斯曼，是为了得到这两幢大楼的坐椅订货生意。于是，他与负责大楼工程的建筑师通了电话，约定了时间拜会伊斯曼先生。

在见伊斯曼之前，那位好心的建筑师提醒亚当斯道：“我知道你很想争取到这笔生意，但是我不得不告诉你，要是你占用的时间超过5分钟，那你将不会再有希望。他很忙，你必须抓紧时间把事情讲完。”

当他们到了伊斯曼的办公室时，伊斯曼正伏案处理一堆文件。过了一会儿，伊斯曼才抬起头来，说道：“早上好！先生，有事吗？”建筑师给他们做了引见，然后，亚当斯诚恳地对伊斯曼说：“先生，在恭候您的时候，我一直很羡慕您的办公室，假如我能有这样一间办公室，那么即使工作辛苦一点我也不会在乎的。我从事的就是房子内部的木建工作，可我之前还没有见过比这更漂亮的办公室。”

伊斯曼来了兴致，因为这里有一部分是自己参与设计与监造的。于是他回答说：“这间办公室很漂亮，是吧？可惜我因为太忙，都顾不上好好看这个房间一眼。”亚当斯走了过去，像抚摸心爱的物品一样，来回抚摸着—块镶板：“这是英国的栎木做的，对吗？英国栎木的组织 and 意大利栎木的组织有点儿不一样。”

伊斯曼见此，高兴地带亚当斯参观起了房间的每一个角落，并且把自己参与设计与监造的部分也——指给亚当斯看，还向亚当斯讲述他早年创业时艰苦奋斗的历程，讲述他小时候的一些事情，并要求亚当斯去他家共进午餐，看看他自己动手漆的椅子究竟怎样。

午饭过后，伊斯曼给亚当斯看了那几把椅子，虽然椅子的价值不高，但是他自己所漆，因此引以为荣，而亚当斯自然是对此大加赞赏。结果，在离开伊斯曼家时，亚当斯如愿获得了那两幢楼的坐椅生意。

美国亿万富翁德士特·耶格是世界上最成功的商人之一，他就说过：“你只需要练习向别人说你喜欢从别人那里听到的事情。当他们出色地做到某件事情后，你能够祝贺他们。你懂得告诉他们，你是多么欣赏他们所做出来的贡献。”

肯定对方的成绩和优点，对于我们来说，付出的只是一些语言和诚

心，但却能满足对方的荣誉感，而你得到的也将更多。

生活中“捧场”的技巧

捧场是对别人的支持，懂得为别人“捧场”的人多是有智慧、有“心计”的人。给别人“捧场”，实际上是对别人的成功及其艰辛的过程予以肯定和鼓励，同时也是自己心灵美的展示，为自己赢来更多的人缘。

人生需要掌声，不管是别人的还是自己的。因此，我们不妨就把帮助和赞许别人的表情挂在脸上，多给别人“捧场”。

曾经有一位热爱绘画的青年，他年轻有为，但是一直不被人看重。作为一位绘画艺术爱好者，色彩就是他的人生。他辞掉了他的工作，准备潜心作画。一天，他又拿起了手中的画笔，准备在街头绘画。这时一个衣裳褴褛的孩子走了过来，问道：“叔叔，你的画真漂亮，能送一幅给我吗？我想送给妈妈做生日礼物。”年轻人高兴地说：“当然可以。”说着，把画送给了那个孩子。

年轻人这一天都过得很充实，他觉得自己的画终于有人要了。于是他更加努力，心在这种巨大的热情中跳动。一年后，他终于成了大画家。

看看，只是一个孩子的捧场，就对画家造成了这么大的影响！可见捧场没有身份的界限，在生活中的任何时候，你都可以为别人捧场。比如，如果你初次见一位女性，那么她身上的衣服和首饰，就是你“捧场”的最好题材；当你去朋友家时，精美的窗帘、墙上的一幅画，甚至墙壁的颜色，都可以成为你“捧场”的材料……

这些生活中的“捧场”虽小，却能立即拉近彼此的距离，让你获得更好的人缘。

肖礼有很多朋友，甚至与朋友的全家都相处得很好，为什么呢？这就得益于他善于捧场。一次，他和一个朋友约了见面，朋友将他的妻子也带来了。因为他和朋友的妻子是第一次见面，没有适当的话题。但是

他眼睛一亮，发现朋友妻子的那款胸针非常独特，于是他称赞道：“这款胸针真是精致、独特，好像市面上没看到过这款式啊。”

朋友的妻子立即来了兴致，原来这枚胸针真的很独特，市面上确实没有，那是她自己设计，并定制的。肖礼一听，立即称赞道：“难怪这么特别，你很厉害啊，设计出这么漂亮的东西，改天也帮我设计一个吧。”于是两人的话匣子就这么打开了，还成了很好的朋友。

在这个社会上，懂得捧场的人似乎比较吃香。当一个人听到别人赞美的话时，难免会觉得高兴、自豪，因此，多为别人捧场，也会使你变得更迷人！懂得经常为他人捧场，收获的是别人发自内心的感激。而为他人捧场实际上也是为自己捧场。

为别人捧场需要精力和物质的付出，最重要的还有感情的付出。如果你明白为别人捧场就是为自己捧场，那么，你赞美的话会说得更顺畅。然而，懂得这个道理的人不多，他们被猜疑、忌妒的情绪占据了心灵空间，或者有的虽然在心里也会为对方的成功喝彩，却不会说出口。

俗话说：尺有所短，寸有所长。每个人都有自己的缺点和优点。我们应该学会为他人捧场，容短学长，为自己创造更多的学习机会。而且这样做能为自己营造一个良好的工作氛围和人际环境。而这种氛围与环境，能让我们在前进的征途上走得更快、更稳。

逢人多送“高帽子”，好处无穷

日本有句格言：“如果给猪戴高帽，猪也会爬树。”这话虽然听起来很不雅，但多少也能证明这样一个道理：当一个人的才能得到他人的赞扬和鼓励的时候，他就会产生一种发挥更大才能的欲望和力量。如果想使自己在某些方面有所提高，就必须表现得好像已具有这方面的优秀素质。

莎士比亚曾经说过：“假如你不具有某种美德的时候，那就假设你已具有。”如果你希望别人具有某种美德，那就假设并公开说他已经具备。可见，给他人戴高帽者，往往希望通过这顶帽子为自己赢得工作上

或者生活上的利益。为了这些利益的实现，多送出一些高帽子，总是有益无害的。

古代有一个人，非常善于给他人戴高帽子，有一次当众夸口说：“我虽然不才，但是奉承之道却自认为了解其中。我有个愿望，就是要将一千顶高帽子戴给我最先遇到的一千个人，现在已经送出了九百九十九顶，只剩下最后一顶了。”一位长者听了直摇头，说道：“我还不信了，我和你打赌，你那最后一顶用什么方法也戴不到我的头上。”

那人一听，忙拱手作拜道：“老先生说得极是。我从南到北，闯了大半辈子，但像先生这样秉性刚直、不喜奉承的人，难得有第二者！实在让我佩服！”长者顿时得意得直捋须，哈哈大笑：“你真算得上是了解我的人啊！”听了这话，那人也立即哈哈大笑：“恭喜恭喜，我这最后一顶帽子刚刚送给老先生你戴上了！”

虽然这只是清朝《一笑》里记载的一个笑话，不过也在告诉我们，很少有人能拒绝“高帽”，而最高的境界就是在对方不知不觉间送他一顶“高帽”，他会觉得很高兴，很受用。

日本著名的女作家佐藤爱子曾经说过：在她的少女时代，几乎没读过什么小说。她在二十七岁和丈夫离婚后，有一次，她那当作家的父亲读她的信时说：“这孩子可以写书。”后来正是这句话，竟成了鼓舞佐藤爱子在逆境中涉足文坛的精神支柱，她发愤图强写作，最后获得了“直木奖”。

不过高帽虽好，尺寸也得合乎规格才行，如果滥做过重的高帽是不明智的。赞扬招致荣誉心，荣誉心产生满足感，但人们发现你言过其实时，常常因此感到他们受到了愚弄。所以宁肯不去恭维，也不宜夸大无边。

在现实的交往中，大凡向别人敬献谄媚之词的人，总是抱着一定的投机心理，他们自信不足而自卑有余，无法通过名正言顺的方式博取对方的赏识，表现自己的能力，达到自己的目标，只好采取一种不花力气又有效益的途径——谄媚。

那么到底该如何做好高帽呢？

1. “高帽”必须戴到对方的长处，恭维的话要坦诚得体。人是喜欢奉承的。即使明知对方讲的是奉承话，心中还是免不了会沾沾自喜，这是人性的弱点。换句话说，一个人受到别人的夸赞，一般不会厌恶，除非对方说得太离谱了。

奉承别人首要的条件，是要针对别人的长处，要有诚挚的心意及认真的态度。轻率的说话态度，很容易被对方识破，而产生不快的感觉。

2. 背后称颂比当面赞扬效果更好。罗斯福的一个副官，名叫布德，他对颂扬和恭维有过出色的见解：背后颂扬别人的优点，比当面恭维更为有效。

这是至高的技巧，在背后颂扬人，在各种恭维的方法中，要算是最使人高兴的，也最有效果的了。

如果有人告诉我们：某某人在我们背后说了许多关于我们的好话，我们会不高兴吗？这种赞语，如果当着我们的面说给我们听，或许会使我们感到虚假，或者疑心他不是诚心的，为什么间接听来的便觉得悦耳呢？因为那是赞语。

德国的铁血宰相俾斯麦，为了拉拢一个敌视他的官员，便有计划地对别人赞扬这部属，他知道那些人听了以后，一定会把他说的话传给那个部属。

3. 高帽要慎戴，不能乱戴。对于不了解的人，最好先不要深谈。要等你找出他喜欢的是哪一种赞扬，才可进一步交谈。最重要的是，不要随便恭维别人，有的人不吃这一套。

高帽首先要让人相信和接受，不能把傻孩子说成天才，那样会让人明显感到离谱；其次是美丽高雅，不能俗不可耐，糟蹋自己也让别人倒胃口；再者便是不可过白过滥，毫无特点。

多说对方值得称道的事

语言是人与人之间沟通的桥梁，赞赏他人就是走进他人心灵的最好路径。特别是对方值得称道的优点，当你发现了它们，并用真诚的语言

赞扬对方的时候，对方自然会认为你是值得信任并了解他的人，自然就拉近了你们之间的距离。

即使是品质较差的人，也会有一两处值得称道的优点。比如一个人优点很少，但是篮球打得非常好，或者酒量非常好，这些都可以加以利用。虽然有的人非常在意自己的这些小优点；也有的人不太在意。但无论他是在意还是在不在意，听见别人赞美他的优点，都会感到很高兴。

1960年，法国总统戴高乐访问美国，尼克松夫妇为他举行了宴会。尼克松夫人花了很大的心思布置了一个鲜花展台：在一张马蹄形的桌子中央，有一个精致的喷泉，周围是一些鲜艳夺目的热带鲜花，两者相互映衬。

戴高乐将军一进宴会厅，就发现了这个展台，看得出来，这是主人为欢迎他而精心制作的，于是他赞叹地说：“女主人真是用心，这一定花了很多时间进行设计与布置，才这样漂亮、雅致。”尼克松夫人听了这话，感到非常喜悦，觉得工夫没有白费。

也许在很多人看来，作为副总统夫人，布置鲜花展台应该是她分内的事情，没什么值得称赞的。然而戴高乐将军却能体会到她的苦心，并向夫人表示了诚挚的感谢和肯定，从而拉近了他与尼克松一家的距离。

赞美是件好事，但却并非一件简单的事。如果你不喜欢某个人，有个简单的方法可以改变你对他的态度，那就是寻找他值得称道的地方。而且你也一定会找到一些，一旦你发现了他身上的某些优点或才能，你也就对他“另眼相看”了。

比如对一个漂亮的女性，如果你经常夸她漂亮，这样“锦上添花”的赞美，她几乎天天都听，你再怎么费力赞美她，也不会让她觉得特别。但是如果你对她说：“你真是个才女，有能力，有才干，还这么漂亮，真是迷人。”相信她一定会喜上眉梢，认为你是一个很有眼光的人。

可见，说对方值得称道的地方时，最好是称赞他最不显眼，甚至连他自己也未曾发现的优点。因为他最大的优点大家有目共睹，都知道。如果经常称赞一个人这样的优点，可能会让这个人产生反感；而那些小的优点，因为从未或很少有人发现，因此也就显得弥足珍贵。而你的发现与称赞为对方增添了一份对自己的认识，也增加了一次重新评估自己

价值的机会。同时，你不同凡响的观察力还会获得对方的器重。

相信每个人都不会拒绝别人真诚的赞美，但是赞美之词一定要说到对方的闪光点，不可流于世俗。

拿破仑是个对奉承很反感的人，他的士兵们都知道这一点，都不敢对他说奉承的话。然而，有一个聪明的士兵却对拿破仑说：“将军，您是最不喜欢奉承话的，您真是位英明的人物！”拿破仑一听这话，觉得很受用，不仅没有斥责他，反而还觉得非常高兴和自豪。

这位士兵之所以能在“奉承”了拿破仑后还得到他的好感，就是因为他找到了拿破仑值得称道的地方，并准确地赞美了拿破仑的这个优点。

别人对你赞美，相信你不能无动于衷，只不过有的人会赞美他人，而有的人则不会赞美。大文豪萧伯纳说过：“每次有人吹捧我，我都头痛，因为他们捧得不够。”可见，赞美人人都爱听，关键看你能否抓住一个称道点，赞到对方的心坎上。

如果你能多注意他人值得称道的地方，并适宜地赞美，对方会觉得你很在意他、欣赏他，同样也会以友善的态度来对你。同时，这样的赞美还能激励一个人潜藏的能量，让人变得更加自信。

赞美异性要借他人之口

对于异性，如果直接而大胆地赞美，容易招致误解。

如果对男性直接赞美，容易让他误解，甚至对你产生非分之想；对女性直接赞美，则容易让她觉得这是刻意奉承，觉得不真诚，甚至反感。这些显然都不是我们赞美的目的。

不妨试试借他人之口赞美异性，这会产生与当面赞美完全不同的效果。因为借他人之口传达自己的赞美时，能极大地体现出我们的胸怀和诚实，让别人看出你的真诚，也不容易让他人产生误解，这样，别人才会高兴地领情，并对你感激不尽。

在《红楼梦》中，有这么一段描写：史湘云和薛宝钗都在劝贾宝

玉入朝为官，贾宝玉对此极为反感，于是他对着史湘云等人赞美林黛玉说：“林姑娘从来没有说过这些混账话！要是她说这些混账话，我早和她生分了。”

凑巧这个时候林黛玉正走到窗前，无意中听到了贾宝玉赞美自己的那番话，“不觉又惊又喜，又悲又叹。”结果林黛玉对宝玉更添好感，和他互诉衷肠，感情也大增。

林黛玉是个小心眼，又爱使小性子的人，如果贾宝玉当着林黛玉的面说这番话，也许林黛玉会认为这是贾宝玉在打趣她或是想讨好她。然而贾宝玉在湘云、宝钗面前称赞她，而且还不知道自己会听到，她就认为这样的好话是最真诚、最难得的。

可见，借他人之口的赞美，远比当面恭维异性效果好多了，简直是事半功倍。因为我们在背后赞美别人的时候，通常会被人认为是发自内心、不带私人动机的，这样，别人对你的信赖只会日益增加。而且，你也不用担心这些好话传不到对方的耳朵里，这些话很容易通过别人之口传到对方耳朵里去的。

试想，如果有人告诉你，有一个异性朋友在背后说了你很多好话，你能不高兴吗？相信你的喜悦和自豪之情会比他当面赞美你更甚。

当你直接赞美异性，尤其是初次见面的异性时，对方极有可能认为那只是应酬话、恭维话，目的只在于安慰自己。但是如果通过别人来传达你的赞美，效果就会截然不同。此时，对方一定会认为那是认真的赞美，不带半点虚假，因此会真诚地接受，并对你抱有好感。

多借他人之口赞美异性，是你与那个人关系融洽的最有效的方法。假如有一位陌生人对你说：“某某经常对我说，你是位很了不起的人！”相信你的感动之情的定会油然而生。因此，不妨多在背后赞美异性，既让对方愉悦，又能收到赞美的效果。这比当面说：“小姐，你真是太美了！”更让人舒坦。

无论何时，都要照顾对方面子

中国人都非常注重“面子”，古语云：“士可杀，不可辱！”说的就

是这种情况，面子有时甚至重于性命，一旦撕破脸面，关系也会随之绝断。

所以，无论在什么时候，都一定要顾及对方的面子。试想，如果你因为一些原因没有完成工作，你的上司当着众人的面毫不留情地批评你，那么你肯定会觉得无地自容，大丢颜面，甚至会因此而仇恨对方，和对方对着干。因此，有“心计”的人一定会顾及对方的颜面。

柳颜和丈夫结婚多年，已经习惯了让丈夫什么都听她的，甚至在外人面前也不会顾及他的面子。一天下班回家，她突然看到丈夫领来了一帮不速之客，买了很多烟酒鱼肉，弄得一屋子杯盘狼藉。于是她心里不高兴了，也不管丈夫和朋友聊得正欢，走过去就大声埋怨丈夫说：“你怎么带人来也不和我说一声啊！”然后拉着个脸自顾自进了卧室。

丈夫的那些朋友都面面相觑，尴尬万分。原来，这几个人是柳颜丈夫多年未见的朋友，借来这边出差大家聚聚。柳颜的丈夫见到这些朋友很开心，于是豪气万分地对他们说：“走，去我家吧！”他那些朋友都挤眉弄眼地说：“是不是需要和嫂子打个招呼啊？”柳颜丈夫被这么一说，男子汉的自尊心自然加重了，于是一拍胸脯说：“咱们家没有这个规矩。”

本来几个好朋友开心地相聚一堂，因为柳颜的态度，他们很快就散了。这件事仿佛一根导火线，柳颜的丈夫和她大吵了一顿，甚至提出了离婚。

在大庭广众之中批评别人，以显示自己的权威，结果呢，却惹来别人的反感。尤其是夫妻之间，更要注意这点。柳颜的一句话换来了离婚，而斯大林的一句话则断送了他妻子的生命。

在庆祝十月革命15周年的晚宴上，斯大林情绪极好，他当着大家的面，对他的妻子娜佳喊道：“喂，你也来喝一杯！”这句话如果是在家里说，是充满人情味的话。可是，斯大林是当着前苏联党政高级官员和外国代表的面这样说，就显得太随便，不够尊重对方。

正巧娜佳又是一个年轻气盛，极其要强的女人，她从来不认为自己是谁的附属物。当听到斯大林的这句话时，顿觉在众人面前没有颜面，感到受了羞辱，一时又不知如何化解，于是就大喊道：“我不是你的什

么‘喂’！”

说完她站了起来，在众宾客惊愕的目光中走出了会场。第二天清晨，人们发现年仅22岁的娜佳已经躺在了血泊之中，她手里还握着一把手枪。

一个正值青春的生命就这样断送了，实在是令人扼腕。娜佳固然是有些小心眼，但斯大林也并非没错，他的过错就是没有在众人面前给年轻的妻子脸面，以致造成了不可收拾的结果。如果他当时对娜佳说：“娜佳，你也来喝一杯吧！”不就可以避免悲剧的发生吗？

除了夫妻之间，在生意场上，朋友之间，也不要忘了顾及对方的面子。

抗战胜利之后，张大千准备从上海返回老家四川，临走前，一班好友为他设宴饯行，并特别邀请了梅兰芳等人作陪。宴会开始，大家请张大千坐首位，而张大千则风趣地说：“梅先生是君子，应坐首座，我是小人，应陪末座。”

梅兰芳和众人一听，大为不解，于是张大千解释说：“不是有句话讲‘君子动口，小人动手’吗？梅先生唱戏是动口，我作画是动手，我理该请梅先生坐首座。”大家听后为之大笑，并请两个人并排坐了首位。

张大千此举，是主动为梅兰芳做面子，不仅让梅兰芳觉得感动，也让众人觉得张大千是个谦虚、豁达的人，也为宴会制造了宽松和谐的交谈氛围，真是一举数得。可见顾及对方面子在人际交往中是非常必要的，如果做不到这一点，就容易令彼此的关系陷入僵局。

有的企业家在代表公司与另一家公司洽谈合作业务时，比约定的时间迟到了很多，而且他一见面向对方说：“我忙得不得了，我们长话短说，一会儿我还有事。”这种说法，就完全不给对方留面子，是不尊重对方的表现，合作业务肯定也就谈不好了。不管对方是大人物还是小人，给人留足面子，才能避免你的人际关系出现问题。

恰到好处地说别人喜欢听的话

有的人喜欢说好话，说奉承话，却被别人当成令人生厌的“马屁精”；有的人同样喜欢说好话和奉承话，却被人当成真诚的赞美，受人欢迎。为什么差别这么大呢？差别就在于他们所说的好话是否恰到好处，是否说到别人的心坎里。

那些上等的恭维，常被人称为“赞美”“赞扬”或是“称颂”，而下等的恭维则被人们贬为“讨好”“阿谀奉承”“献媚邀宠”。显然，有“心计”的人懂得恰到好处地恭维，比如和珅。

据说乾隆特别喜欢游历。一天，他与和珅说起江南的风光，乾隆叹息说：“朕想去江南游历一次，但是又考虑南北路途遥远，还劳民伤财，所以迟迟未下决定。”和珅听了赶紧说：“圣祖皇帝南巡过六次，臣民也并没有怨言，反而都称颂圣祖功德甚高。”说完，还举出了古时君主尧舜等的例子，向乾隆阐述巡幸乃是古今盛典，“先圣后圣，道本同揆，难道当今万岁，反行不得么？”

一番话说得乾隆心中痛快，和珅见此，又接着说：“更何况如今国库充盈，海内殷富，就算需要费些银钱，又有何妨呢？”要知道，乾隆生平最喜欢效仿圣祖，又喜欢学习尧舜，和珅的这一番话，正是说到了他的心坎，于是他便高兴地说：“你真是朕的知己！”然后降旨预备南巡。

怪不得和珅能深得乾隆皇帝的心，因为他工于心计，对乾隆的喜好了解得非常清楚，总是能恰当好处地说些乾隆喜欢听的话，让对方浑然不觉，却又浑身舒坦。实在是高啊！

因此，要想将恭维话说得如和珅一般出神入化，就要注意以下几点。

1. 说别人喜欢听的话，要坦诚得体，必须说中对方的“闪光点”。

其实每个人都喜欢听赞美的话，听到后多少会觉得沾沾自喜，除非对方说得太离谱。因此，在对别人说好话时，首先要有一份诚挚的心意

及认真的态度，这样才能让你发现对方的“闪光点”，而你说的时候才能让对方觉得真诚、受用。如果说话的态度轻率，就容易被对方识破，并且令对方产生不快的感觉。

2. 可以多谈谈对方关心和得意的事情。

无论是和朋友还是上司说话，都可以多谈谈对方关心和得意的事情，这样容易赢得对方的好感和认同。

伊郎刚调到省委办公室那段日子，在部门里连一个朋友都找不到。原来，他认为自己在官场上春风得意，几乎每天都使劲地向同事们夸耀自己在省委办公室里的威风。然而，同事们听了后不但没有分享他的“得意”，还越来越疏远了他。后来，经好友指点迷津，才有所悟。从此以后，他极少在同事朋友面前夸耀自己。相反，他现在主动去听同事和朋友们谈谈他们的“得意”事。久而久之，他的同事们都成了他的好朋友。

每个人都非常重视自己，喜欢谈论自己，希望别人也重视自己，关心自己。如果你和他谈出他得意的事情，实际就是在恰到好处地赞美他，他肯定就会对你大有好感。

3. 不要像暴发户花钱一样，大手大脚地将赞美到处乱扔。

对于自己还不太了解的人，最好是先不要急着恭维、赞美。要等你找出他的喜好后，才能用对方喜欢的方式赞美，这样才能收到效果。最重要的是，如果随便地恭维别人，也许会产生反效果，因为有的人根本不吃这一套。一把钥匙开一把锁，因此赞美要准，不同人，就用不同的赞美方式。

赞美的话有时候就像一个美丽的谎言，奥妙之处存乎于心，不一而足。如果你能恰到好处地说别人喜欢的话，就能收到想要的效果。因此，我们在平时与人交流时，实在是有必要注意自己的说话方式，在说话之前应该好好想想，这句话会让别人喜欢，还是让人心生厌恶。让我们做个受人喜欢的人吧！

第八篇 变通心计学——会变通， 水无常态随方就圆

知变与应变不单纯是一个人的素质问题，更是现代社会办事能力高下的一个很重要的标准。有心计的人，更明白“变则通，通则久”的道理，绝不会让一成不变的思维，在无意义的固执和坚持中变得盲目。

先适应环境，生存比什么都重要

“既来之，则安之”，这句千古名言就是在告诉我们，做人要学会适应社会，适应环境，适应他人，要以坦然之心面对一切，这是我们的生存基础。

无论是所处的地理环境还是社会环境发生了变化，你的个人观念也要随之变化，以适应这个新的环境。如果你无法适应环境，就只有两种选择：要么你可以改造这个环境，让环境来适应你；要么你就只能被社会淘汰。然而，让大的社会环境来适应你一个人，显然不太现实，既然环境适应不了你，那么只有你去适应环境了。

有这样一个发人深省的小故事。

一位哲学家坐上一个渔夫的小船准备渡河。船行到河中之际，这位哲学家问渔夫：“你懂数学吗？”渔夫摇了摇头：“不懂。”哲学家又问：“你懂物理吗？”渔夫又摇了摇头：“不懂。”哲学家再次问道：“那你懂化学吗？”渔夫还是回答说不懂。

哲学家听了叹道：“那真是遗憾！这样你就等于失去了一半的生命。”刚说完，水面上刮起了一阵狂风，把小船给掀翻了。渔夫和哲学家都掉进了河里。这时渔夫对哲学家喊道：“先生，你会游泳吗？”哲学家回答说：“不会。”渔夫非常遗憾地告诉他：“那么你就失去整个生命了！”

这个故事，寓含着一个非常深刻的人生哲理：一个没有学会在人生长河中游泳的人，即使他学到了其他很多东西，也是无法生存下来的。生存比什么都重要，因此他首先要有基本的适应能力。

人是自然和社会的统一体。婴儿在出生时只需适应自然这个环境，然而他总有一天要踏入社会这个大环境，成为社会的一分子，这就必须经历社会化的过程，而人的社会化过程就是个体不断调整适应社会的过程。

有一位政治犯，他被关了二十多年，在被释放出狱后，有记者访问

了他。记者问他是如何在那样艰难的环境中度过了这二十多年，这位坚毅的政治犯说：“我把自己变成橡皮泥，你可以捶我撞我，捏我拉我，我会变形，可是橡皮泥依然存在。换句话说，环境再怎么折磨我、打击我，我的外在会随着改变，但我的内心依然不变，我就是我！”

多么强的适应能力，只有这样才能在恶劣的环境中生存下来，这真是一个很伟大的适应哲学。其实每个人的一生当中都会遭遇困境，有的困境挺一挺就过去了，然而有的困境却让人感到茫然与绝望，那些不懂变通、意志薄弱的人，很容易在严苛的环境中被淘汰，或是丧失自我。懂得变通的人善于在困境中将自己化为“橡皮泥”，改变自己来适应环境，外形变了，但本质却没变。

现在的一些大学生，当大学毕业、开始踏入社会的时候，很多人都不能一下适应这个截然不同的新环境。他们仍然将自己定位在学生角色，造成适应上的困难。

人们在面临一个陌生的环境或者加入一个陌生的群体，都会很自然地产生一些困惑和焦虑的心理，这本是一个人自我保护的本能反应。如果你长期处于这种心理状态下无法调适，那么就很容易被社会淘汰。

理想和现实是有一定差距的。因此，你踏入一个新环境后，就要根据现实的环境及时调整自己的期望值，尽量把期望值降低一些，这样有利于减少心理的落差，也能帮你更快地适应新环境。

同时也要充分了解和熟悉自己所处的新环境，比较全面的认识和把握它，才能在角色适应上领先一步。

当你面对困境时，可以去做一些你平时看不起或不愿意做的事。比如，当你失业，又未找到如意的工作时，为了生存，摆摆地摊、挑挑砖块、当当跑堂等又何妨呢？当然，这只是你为了适应环境而改变了工作形态，但你的壮志与抱负不能因此而磨损，不能丧失了自我。这样你总有一天会冲出困境，获得新生。

也许有人会认为，这样的生活显得太没志气，可是当你无力改变所处的环境时，也只能尽量保持“我”的存在，否则，你连自我都消失了，还谈什么理想与抱负呢？也许你还没有遭遇困境，但是在人际关系中，总会遇到一些不愉快的事情，那就试着让自己适应这个环境，包容

这个环境吧。

人生的道路上，你总会遭遇到各种不同的环境，你不可能把环境换掉，那么只有你去适应各个环境。

不要一条道走到黑

俗话说得好：“条条大路通罗马。”取得成功的方法很多，不一定非得在一棵树上吊死。梁启超也说过：“变则通，通则久。”知变与应变的能力是一个人的素质问题，也是现代社会办事能力高下的一个重要标准。办事时要学会变通，不要总是直线思考，放弃毫无意义的固执，这样才能更好地办成事情。

这是肖念第四次考研了。前不久考研成绩下来，命运依然对他很残酷，他又一次被拒绝在研究生门外。然而更糟糕的是，他似乎已经认准了考研这一条路，非得考上不可。如今他已经毕业有三年了，仍然没找过工作，一门心思扑在考研上。父母非常着急，总这么考下去也不是办法啊，别到最后鸡飞蛋打，研也没考上，工作也没着落，于是帮他找了个代课的工作，想让他先干着。

然而肖念仍然固执地坚持考研，不愿去工作，非得考上研究生不可。父母对肖念的固执真是无能为力。

如今有一些考生义无反顾地选择了考研这条路，情愿一条路走到黑，也不想试试其他的路。虽然有人说：坚持就是胜利，但这也得分情况来看，也许有的人坚持到底，最后得到了胜利，试问这样的人能有几个？因此，做什么事情都要量力而为，懂得变通，没必要一条道走到黑。

比如考研的事，考了一次两次还没有考上，那么就要想想给自己留好充分的后路了。比如可以先工作，这同样也是出路，人生的出路不是只有考研一条，如果屡战屡败、盲目地将考研坚持下去，是不值得提倡的，何必在自己不擅长的领域里苦苦挣扎呢？

就像股市上流行的一句经典投资话：“不要把鸡蛋放在一个篮子

里。”虽然它讲的是要分散投资，但道理相通，都是告诉人们不要一条路走到黑。尤其是在股市投资上，如果义无反顾地选择一条路，不给自己留后路，那么很可能竹篮打水一场空，甚至连本都捞不回。

罗马有一位很有成就的女商人伊尔莎，她在回忆自己的成功时，总是忘不了父亲在她几乎走向绝境时给予她的警告。

当时，父亲带着她离开了罗马的家，来到市郊的一个小镇，并带她爬上了一座很高的教堂塔顶。伊尔莎不明白父亲为什么要带她上那儿。父亲温和地对她说：“往下瞧瞧吧，孩子！”伊尔莎鼓起最大的勇气，朝脚底下看去。只见星罗棋布的村庄环抱着罗马，蜘蛛网一样的道路条条都通向了罗马。

父亲慈祥地说：“好好看看吧，孩子。你看，通往罗马的路不止一条。生活也是如此。当你发现走这条路达不到目的地时，你就走另一条路试试！”聪明的伊尔莎明白了父亲的良苦用心，于是在以后的道路上不断走出了新境界，创造出新的生活。

曾经有一个老和尚问小沙弥：“如果你进一步则死，退一步则亡，你应该怎么办？”小沙弥毫不犹豫地回答说：“我往旁边去。”往旁边去！多么显而易见的答案啊。也许这个道理人人都懂，然而在生活中，人们却常常忘记这个道理。高考落榜时割腕；恋爱失败时跳楼；生意赔本时投河……这些悲剧层出不穷，很多人总是一条路走到黑，难道这些人的智慧就连一个小沙弥都不如吗？俗话说得好：“天无绝人之路”，人生的路不但很长，而且也有很多。我们无法改变所有的事情，但我们可以选择不同的道路，让自己获得新的生活。

人生的旅程，有我们想象不到的复杂和困难。当这条路越来越窄，甚至到了穷途末路之时，我们可以改变一下自己的走向，走向旁边的路，通过迂回前进的方式，同样能到达自己的目的地。要知道，路的旁边还有其他的路。

车到山前必有路

“车到山前必有路，船到桥头自然直。”中国人自古就相信天无绝

人之路。西方有哲人也说过：“当上帝关上一扇门时，必定会为你打开另一扇窗。”这与陆游在《游山西村》这首诗中的句子有异曲同工之妙：“山重水复疑无路，柳暗花明又一村。”

有时候我们遇到万重山水的阻隔，似乎跌入了走投无路的困境，突然又“柳暗花明”，并非到了尽头，希望就在转角处！做人，最重要的是学会变通，随机应变。难道前面已经是悬崖了，你还要跳下去吗？执著虽然很重要，但盲目执著并不可取。

在犹太的典籍《塔木德》上，有这样一个故事。

一天，两个女人争执不下，来见所罗门王。姑且将这两个女人称为A和B吧。原来，这两个女人住在同一间屋子，碰巧两人的孩子也只相差两天出生，而且还都是男孩。但是有一天晚上，A不小心压死了自己的孩子，于是就半夜起来，趁B还熟睡的时候，抱走了她的孩子，并把自己那个已死的孩子放在她的床上。第二天早上，B起来给孩子喂奶时，竟发现他已经死了，再仔细一看，才知道那个死孩子并不是她的，而A手中抱着的孩子才是她的。

A却狡辩说：“不！那个活着的孩子是我的，死的才是你的！”B争辩道：“你撒谎！死的孩子是你的，活着的是我的！”她们就这样在所罗门王面前又争辩起来。

所罗门王一想：“既然她们都说活着的孩子是自己的，而死的孩子是对方的，那么……”于是他对左右说：“拿一把刀来！”侍从赶紧将刀拿了进来。王又下令说：“把这个活着的孩子劈成两半，一半给A，一半交给B！”

孩子真正的母亲（B）一听，心疼极了，那是自己的儿子啊，于是她悲伤地对王说，“陛下，千万不要杀了这个孩子啊！你把他交给那个女人好啦！”而另一个女人却说：“不必给我，也不要给她，您把这个孩子分成两半吧！”

所罗门王一听，说：“这个孩子不可杀！把他交给B吧，她才是孩子真正的母亲。”

《塔木德》中说：“办法总比困难多，凡事都有解决的窍门。”也许在有的人看来，这已经是绝路，没有办法可想，但是所罗门王用智慧想

出了解决之法，公平地解决了这个案件。相信凡事只要我们肯动脑筋，懂得变通，一定有解决的办法，车到山前必有路嘛。

“车到山前必有路”，虽然这是一句老掉牙的话，大家也都承认它，但却不一定真的能接受它。就像“力拔山兮气盖世”的西楚霸王项羽，他不就拔剑自刎于乌江了吗？但是如果当年项羽能接受这句老掉牙的话，渡过乌江，卷土重来，也许就是另一种结果了。反观他的对手刘邦，就很有“车到山前必有路”的信念，好几次都是只带了十余骑兵，逃出了重围，然后再重整旗鼓，因为他相信天无绝人之路，凡事都有解决的办法。

现实的残酷往往会让悲观的人觉得四面楚歌，如同世界末日来临。而在有“心计”的人眼中，永远都是“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”，他们不会没事就先搬块大石头压在自己心上，因此，他们能勇敢地向前迈进，不畏艰难，并以自己敏锐的洞察力和冷静的思考力去解决种种难题，冲破困境。

当然，若不懂转弯，车子仍然还是会撞到山上的，因此必须积极地设法解决问题。即使车到山前没有路了，我们也可以安步当车，停下自己的脚步，看看周围美丽的风景，一定会让你心旷神怡。鲁迅先生曾说：“世上本没有路，走的人多了，便成了路。”再不济，你也可以自己创造出适合自己的一条路。

人生没有过不去的坎，也没有爬不过的坡；没有翻不过的山，也没有趟不过的河。今天的艰难总会成为过去，只要你凡事肯变通，遇事多思考，一定能解决问题，冲破难关。

办法是想出来的

从来不存在所谓的无路可走，遇到困难，就要想办法解决，只要肯思考，就一定能想出办法来。

现代心理学的研究表明，在困难面前，积极想办法的态度会激发我们的潜在智慧。那些成功人士在遇到问题的时候，就非常注意动脑筋、

想办法，他们坚信总可以想出办法来。

办法是想出来的，想办法才会有办法。解决问题的秘诀不在于其他，只在于用大脑想方法，用智慧去做自己的工作。对待问题，方法为王。在界定问题之后，下一步就是分析问题、制订各种解决方案、评估这些方案并做出决策，然后执行决策。

但是，在我们的实际工作中，却经常听到有人抱怨：

“确实是没办法！”

“真的是一点办法也没有！”

设想一下，如果你的上级给你下达某个任务，或者你的同事、顾客向你提出某个要求时，你这样回答对方，他们怎能不对你非常失望呢？

也许一句“没办法”能为推卸责任找到最好的理由，但也正是一句“没办法”，让我们浇灭了很多创造机会的思想火花。是真的没办法吗？还是我们根本就没有好好地动脑筋想办法呢？

在 IBM 公司，每个管理人员的桌上，都摆着一块写着“Think”（思考）的金属板。这是 IBM 的创始人华特森定下的规矩。

有一天，寒风凛冽，暴雨倾盆，华特森一大早就召开了销售会议。会议一直开到下午，气氛非常沉闷，没人发表意见，大家感觉焦躁不安。

这时，华特森缓缓起身，在黑板上写了一个大大的“Think”，然后对员工说：“我们缺少的是，充分思考每一个问题的精神。要记住，大家都是靠思考赚得薪水的。”从此，“Think”成为华特森和 IBM 公司的座右铭。

不是说：只有想不到的，没有做不到的嘛！有一个叫罗伯特的美国人，亲身验证了这句话。

乔治想用 100 美元来周游世界，别人都认为他是在痴心妄想。然而，乔治没有理会那些冷嘲热讽，他找出一张纸，写下了用 100 美元周游世界的各种办法：设法领到一份可以上船当海员的文件；去警察局申领无犯罪证明；考取一个国际驾驶执照，找来一套地图；与一家大公司签订合同，为其提供所经国家的土壤样品；同一家胶卷公司签订协议，可以在这家公司的任何一个分公司免费领取胶卷，但要拍摄照片为公司

做宣传。

当乔治完成上述的准备之后，他就在口袋里装好80美元，兴致勃勃地开始了自己的旅行。结果，他完全实现了自己的梦想。以下是他旅行经历的一些片断。

在加拿大巴芬岛的一个小镇用早餐，他没有支付分文，条件就是为这家餐馆拍摄照片并承诺在旅行中竭力宣传该餐馆。在新西兰，花5美元买了一箱香烟。从巴黎到维也纳，费用是送司机一箱香烟。

从挪威到瑞士，他搭乘的货车的司机在半途得了急病，已经拥有国际驾驶执照的他将司机送到了医院，并将货物安全送到了目的地。货运公司非常感激他，专门派车将他送到了瑞士，当然是免费的。

在葡萄牙一家新开张的公司门口，该公司用来拍摄庆祝画面的照相机出了故障，于是乔治免费为他们拍摄了照片，而他们则送给乔治一张到达德国的飞机票。

在印度尼西亚，由于提供了一份美国人最近旅游习惯的资料，他在一家高档的宾馆享受了一顿丰盛的晚餐。

乔治制造的传奇，足够我们瞠目结舌了，他的勇气和智慧更值得我们喝彩！

我们之所以说事情艰难，往往是我们并没有尽到最大的努力！世界上没有“天大的问题”，只有不够努力造成的失败和遗憾。同样，在职场上，我们也有这样的潜质，能创造出同样的传奇，只要有足够的信心，积极行动。这样，我们的创意之门就能打开，我们的头脑里也会冒出各种各样的办法。

遇事先别说难，先问自己是否已然竭尽全力。当怪罪自己不够聪明，不够有创意，抱怨自己总是无计可施的时候，应该反问一下自己：是否真正开动脑筋了？

积极地想办法，才会有办法。只有相信没有不能解决的问题，才有能力解决一切问题。人的智力提高是一个逐步的过程。只要你能够战胜畏惧，并下决心去努力，你就能找到越来越多的解决问题的方法。

不要总是直线思考

苏轼的《题西林壁》一诗中有这样一句话：“横看成岭侧成峰，远近高低各不同。”看来，原本同样的事物或问题，只要选择不同的角度去观察分析，就能够得出大相径庭的结果。

梁启超说：“变则通，通则久。”知变与应变的能力是一个人的素质问题，也是现代社会办事能力高下的一个很重要的考察标准。办事时要学会变通，不要总是直线思考，放弃毫无意义的固执，才能更好地办成事情。

一位老母亲有两个有出息的女儿。长大后，大女儿经营雨伞生意，二女儿开了鞋店，两家的生活过得非常充裕。可是这位母亲期盼着女儿们能够过得更好，她希望大女儿雨伞生意好，也希望二女儿的布鞋生意旺。

于是，每当天空阴雨绵绵，老人家就为二女儿的布鞋生意而担心，每逢晴空万里，老母亲又为大女儿的雨伞生意而发愁。的确是可怜天下父母心，在过度忧郁中老母亲染上疾病并卧床不起，尽管两个女儿多方求医问药，可就是不见病情好转。

一位智者忽闻此事，特意上门给这位母亲送来忠告。几天后，老母亲慢慢从疾病中走出来，之后便容光焕发，全然一个非常健康的人。然而，智者只是让这位母亲换个角度思考而已。把原来的担忧反过来思考，就变成晴天二女儿布鞋生意好，雨天大女儿雨伞生意也好，如此一来，无论天气如何变化，老母亲的心中总有庆幸和欣慰。

在生活中，有很多事情都不要总是直线思考，而需要转换一个角度重新审视和思考。遇到困难，碰上苦闷，也不要唉声叹气、蹉跎不前，或许这正是磨炼心志的难得机会。换一种角度就会有截然不同的结果，总有一种是我们最终期待的……

有许多满怀雄心壮志的人毅力很坚强，但是由于不会进行新的尝试，而无法成功。他们在坚持自己的目标时，从来不会犹豫不前。但可

惜的是不会换位思考和灵活变通，所以终究难以成功。如果当他们感到这种方法行不通的时候，敢于换个角度思考问题，尝试另一种方法，也许成功就不那么困难了。

有这样一个典故。很久以前，人们听说有一位大师身怀绝技，他可以轻松把一座大山移走。一天，有人把这位大师找来，要求大师当面表演一次。大师坐在一座山的跟前，没过多久就起身跑到大山的跟前，然后说他的表演完成。

众人迷惑不解，大师微微一笑说：“事实上，世界上根本就不存在什么移山大法，唯一可以移山的方法就是，山不过来，我就过去。”

这个故事启示我们：不要迷信所谓的成功秘诀和捷径，更没有什么神秘的力量，灵活处理随时出现的各种情况，才是成功的最大秘诀。

著名思维学家、“创新思维之父”德·波诺认为，通常人的思维是“纵向思维”，就是主要依托逻辑，沿着一条固定的思路走下去。为此，他提倡“平面思维法”，以多条思路进行思考。

那些百折不挠、牢牢掌握住目标的人，已经具备了成功的素质。如果再加上下面两个建议，这些人的期望结果将更容易出现。

第一，告诉自己“总会有别的办法可以办到”。

每年有几千家新公司获准成立。可是5年以后，只有其中的小部分能够继续营运。那些半途退出的人会这么说：“竞争实在是太激烈了，只好退出为妙。”他们遭遇障碍时，只想到失败，因此才会失败。

如果你认为困难无法解决，就会真的找不到出路。因此一定要拒绝“无能为力”的想法。

第二，先停下，然后再重新开始。

有人常钻进牛角尖而不能自退，因而看不到新的解决方法。成功办事的秘诀是随时检查自己的选择是否有偏差，合理地调整目标，放弃无谓的固执，轻松地走向成功。

一个懂得变通的人可以灵活运用一切他所知的事物，还可巧妙地运用他并不了解的事物。能在恰当的时间把应做的事情处理好，这不只是机智，也是艺术。

此路不通彼路通

古语云：“失之东隅，收之桑榆。”也就是告诉我们，成功的道路不止一条，如果此路不通，那么换条路试试，也许就能实现你的目标。现实生活中，我们往往喜欢朝着自己既定的目标奋力拼搏，但不是每个人都能顺利实现自己的愿望和理想。

因此，有时候不一定非得循规蹈矩，也不要因为一次失败就失去成功的信心，要知道此路不通彼路通，也许你因此获得了新的人生。

李宇明本是华中师范大学的年轻教授，可是刚结婚不久，妻子就因为患类风湿性关节炎，成了卧床不起的病人。自从生下女儿，妻子的病情更加严重。面对卧床不起的妻子和刚刚降生的女儿，还有他那刚刚开始的事业，李宇明觉得头疼异常，不知如何是好。

一天，他突然想到：这条路不通，我可以走另一条啊，难道我不能将研究方向定在儿童语言的研究上吗？这岂不是一举两得。他说干就干，而妻子也成了他最佳的合作伙伴，刚出生的女儿正好成了最好的研究对象。家里处处都放置了一些小纸片和铅笔头，以便随时记录女儿的发音。

从女儿刚会发音，他们就开始记录，而且每周用录音带录一次用文字难以描摹的声音。如此坚持了6年，一直到女儿上学时，他和妻子开创了一项世界纪录：掌握了从出生到6岁之间儿童语言发展的最原始资料，而国外的这项记录最长的也只到3岁。1991年，李宇明出版了《汉族儿童间句系统控微》一书，在国内外的语言学界引起了轰动。

李宇明之所以既能照顾好妻女，又能兼顾好事业，就是因为他深谙“此路不通彼路通”的道理，换了个思路想问题，在已有的道路面前，为自己开辟了一条新道路。可见，当我们遇到难以解决的问题时，就要善于打破常规的路径，去寻找另外一个解决问题的新途径和新方法。

美国加州圣地亚哥市的一家老牌饭店，几年来生意越来越兴旺。但由于原先配套设计的电梯过于狭小，已无法适应越来越大的客流。于

是，老板准备改建电梯。他重金请来全国一流的建筑师和工程师，请他们一起商讨，该如何改建。

建筑师和工程师的经验都很丰富，他们讨论的结论是：饭店必须换一台大电梯。为了安装好新电梯，饭店必须停止营业半年时间。

老板很为难：“除了关闭饭店半年就没有别的办法了吗？”老板的眉头皱得很紧，“要知道，这样会造成很大的经济损失。”

可建筑师和工程师们凭着经验，坚持说：“必须得这样，不可能有别的方案。”

这时，饭店的清洁工正在附近拖地，听到他们的谈话，他马上直起腰，停止了工作。他望望忧心忡忡、神色犹豫的老板和那两位一脸自信的专家，突然说：“你们那样做会把这里弄得乱七八糟，要我怎么收拾？”

工程师瞟了他一眼，不屑地说：“你只知道打扫，还知道什么？”

“我知道我要是你们，我会直接在屋子外面装上电梯。”清洁工理直气壮地说。

“多么好的方法啊！”工程师和建筑师听了，顿时诧异得说不出话来。

很快，这家饭店就在屋外装设了一部新电梯，而这就是建筑史上的第一部观光电梯。

事实上，促成人类社会进步的每一项科技发明，起因都是解决问题过程中的“此路不通走彼路”。很多人总习惯用老办法来解决问题，其实对于有的问题，这种办法并不适用。总会有更好的办法在等着你，另辟蹊径，也许还可以找到比传统办法好上百倍千倍的办法呢。

上面的案例中，工程师和建筑师被自己的专业知识束缚住了，一个劲地钻死胡同，却没想过走另一条路。而清洁工的脑子里没有那么多条条框框，思路很开阔，因此才会想出令专家们拍手叫绝的妙招。

“此路不通走彼路”，这是解决疑难问题的“加速器”，是走向成功的途径。无论是有独特经营头脑的管理者，还是善于另辟蹊径解决问题的员工，他们都有两个特点：一是对工作充满热情，以主人翁精神全力以赴投入工作；二是擅长创意思考，有很强的发散思维能力。

很多时候，只要我们能换一个角度思考问题，情况就会出现改观，新的创意就会产生。因此，我们的思维要活跃起来，当原来的路走不通时，要学会另辟蹊径！

要有改变规则的胆识

《塔木德》中有一句著名的格言：“开锁不能总用钥匙；解决问题不能总靠常规的方法。”在如今这个瞬息万变的社会，虽然处处商机，但也遍地风险，危机四伏。无论是企业还是个人，在这个快速变化的世界中，如果只知道一味地墨守成规，一成不变，抱着以不变应万变的保守态度，结果一定会像那只沉迷于舒适安逸环境中的青蛙，难以在激烈的社会竞争中生存下来。

有动物学家曾经做过这样一个试验，他们将一群跳蚤放在一个玻璃杯中，然后用玻璃盖将其盖住。一开始，跳蚤们都不停地奋力往上跳，但是每跳一下都会撞到玻璃盖，也许它们会因此而感到疼痛。就这样一个多小时后，跳蚤依然在跳，但是它们跳得低了。因为动物都有学习的本能，在撞痛了几次后，跳蚤发现只要低一点就不会撞到盖子，于是它们跳的高度就降低了。

如此三天以后，动物学家将杯子上的玻璃盖取下，结果发现每只跳蚤虽然还在往上跳，但是却没有一只跳蚤能跳到杯外来，因为它们已经习惯了得低些跳。

看到这个试验，我们是不是觉得有时候自己也像那些跳蚤？习惯旧规则，于是被约束，每天过着一成不变的生活，始终在狭窄的框框里跳跃。这样生活久了，只会让人觉得单调乏味，变得消沉，甚至失去斗志，失去理想。

有人说，“失业”是如今时髦的词语。有心计的人懂得打破陈规，抓住或创造机会，而愚昧的人只会一味地等待机会。

一个犹太富翁有两个儿子，随着孩子渐渐长大，犹太富翁也渐渐老了。于是富翁开始苦苦思索，究竟该让哪个儿子继承遗产，始终拿不定

主意。他想起了自己年轻的时候白手起家，忽然灵机一动，想到了一个考验他们的好办法。

他锁上家里的门，把两个儿子带到了一百里外的另一座城市，然后，给他们出了个难题，告诉他们，如果谁答得更好，就可以继承遗产。这是什么样的难题呢？富翁将一串钥匙和一匹快马分别交给两个儿子，看他们谁能先回到家，并把家门打开。

两人将马骑得飞快，都不甘示弱，因此两兄弟差不多同时到达了家门口。可是面对紧闭的大门，他们犯愁了。钥匙有一串，但锁只有一把，最合适的是哪把钥匙呢？哥哥试了好多把钥匙，但始终没能找到最合适的那把；而弟弟的钥匙则在路上丢了，因此他根本没有钥匙开门。

两个人都急得满头大汗。突然，弟弟一拍脑门，计上心来，他左右看了看，找来了一块石头，三两下就把锁给砸了，然后顺利地进了大门。最后，富翁把继承权交给了弟弟。

在犹太人看来，人生的大门通常都是没有钥匙的，在命运的关键时刻，人最需要的不是一把现成的钥匙，而是改变规则的胆识！其实，规则不是一成不变的，而是可以根据需要而改变或解释的。

很多事实都告诉我们，往往规则总是滞后于现实的。因此，一旦发现规则不能适应现实的时候，我们就应该懂得变通，凭借自己的胆识，运用所学的知识，对规则进行新的改变或创新，正所谓“世易时移，变法宜矣”。

虽然我们需要正确理解和遵守规则，但并不是说一味拘泥于规则，如果把这种形式的东西完全凌驾于人的利益之上，那么它就只能成为阻碍人发展的律条，而规则也就失去了它存在的意义。要知道，人是活的，规则是死的，而且规则也都是由人制订的，其目的自然也是为了更好地维护现有的秩序以及促进人的发展。

但是，这个世界有着无穷的变数，不同的规则也有不同的适用范围，因此不同的事情不可机械地用同等的眼光来看待。惟其如此，才能活用规则，让规则充分发挥良好的作用，否则，与其愚忠地死守，不如大胆改变。

没有人能阻拦你改变自己的生活，更没有人限制你的生活自由，一

旦你跳出了墨守的成规，来到外面的世界，你会发现原来世界可以更宽更广，更加多姿多彩。

调整思路，找到适合自己的路

成功是每个人都想的。然而大多数人似乎都不具备成功的先决条件，比如无才（财）、无貌，也没有好的家庭背景和资源，等等。如此平凡的自己，如何才能实现自己的人生价值，让自己活得更充实，更有意义呢？答案就是寻找一条适合自己的发展道路。

每个人都有最适合自己的事业，找到了就会使自己成为人才，做不适合自己的事就会使自己成为庸才。有道是，“没有最好的，只有最合适的”。就像千里马只有遇见伯乐，才是千里马。人才也是一样，只要遇上识人的老板，即使身处荒野，也能顿生神采甚至价值连城。

萧宇是福建商人，他的父亲是珠宝商。他继承父业也做起了珠宝生意，可是他缺乏父亲对珠宝行业的精微敏感，生意惨淡，频频亏本。没过几年，萧宇就把父亲交给他的全城最大的珠宝店生意经营得异常惨淡，后来竟全都赔光了。

但是，萧宇并没有认识到自己的不足，相反，他认为自己不是缺乏经商的才干，而是因为珠宝行业投资大，技术性太强，风险太大。于是，他决定改行做服装生意，他觉得服装生意周期短，而且不需要太多的专业知识，肯定能成功。决定之后，他立刻去银行贷了款，开了一家服装店。

三年过去了，萧宇再次失败。他又错误地意识到他不适合于更新太快的服装市场，他开始组织一种流行新款货源时，同行们的这种款式已经开始淘汰了，他总是跟随着流行的尾巴。

于是，他把服装店卖掉，用剩余不多的资金开了一家小饭店。他心想，现在不会再赔了吧。雇几个人做菜，客人吃饭拿钱，又不用多么大的流动资金。可是，他又错了。相邻的饭店宾客盈门，生意兴隆，他的饭店却门可罗雀，冷落异常。最后，连雇来的几个人也跑到别的饭店去

了，只剩下他孤零零的一个人。他只好把饭店也变卖掉。

后来，他又尝试做了化妆品生意、钟表生意、印染生意，无一例外地都以失败告终。这时，他已经52岁，从父亲交给他珠宝店至此，25年的宝贵年华被失败占满。每次想到这些他就感到绝望。

萧宇算了算自己的家底，剩下的钱仅够买一块离城很远的墓地，他彻底绝望了。既然自己没有能力创造财富，那就买块墓地给自己留着，等到哪一天一命归西，也算有个归宿。这是一块极其荒僻的土地，离城大约有5公里，不说有钱人，就是穷人也不买这样的墓地。

可是，命运就在这里出现了转机，就在他办完这块墓地产权手续的第十五天，这座城市公布了一项建设环城高速公路的规划，他的墓地恰恰处在环城路内侧，紧靠一个十字路口。道路两旁的土地一夜之间身价倍增，他的这块墓地更是涨了好多倍。萧宇做梦也没想到，他竟然靠这块墓地发财了！要知道，这是他“经商”20多年来第一次“狠”赚了一笔钱。

萧宇突然顿悟，为何不做房地产生意呢？说做就做。他很快将这块墓地以相当高的价格出售，又购买了一些他认为有升值潜力的土地。仅仅过了5年，他就成了全城最大的房地产业主。他终于成功了。

任何人在寻找适合自己的道路时，其目的不外乎为了追求成功。路的本身并无好坏之分，关键就在于是否适合自己。“最适原则胜于最优原则”，以此来定位自己的发展之路，才能获得成功。

那么，如何调整自己的思路，找到适合自己的路，进而取得成功呢？那就是创造优势、积累优势、发挥优势和利用优势。

首先，创造优势。

所谓创造优势，就是学会定位，弄清楚自己所具有的整体资源优势，同时了解并正视自己的不足和劣势，在这个基础上，准确定位自己的人生目标。这直接关系到成败，还会影响成功的速度。

其次，积累优势。

认清了自己的优势后，就要不断地积累和扩大这种优势。如何积累呢？可以向优秀者学习，或是与成功者结交、合作，这些都可以让你积累优势。

再者，发挥优势。

当你的优势有了一定积累时，通常将表现得比较明显。这时，很多人都会主动来结识你，而你也可以为他们提供机会或帮助。因此，在这个阶段，你要做的就是，善于发挥自身的优势与人合作，并迅速扩大你的影响。

最后，利用优势。

通过你的努力和探索，你的事业已经有起色了。这时，你只需要做好常规性的管理和维护，不断地吸引更多的资源来增加自己的优势，提升自己的核心竞争力。到了这一阶段，你已完全可以依靠自己的智慧和既有的资源，轻松达到自己的目标。

人生有时候就是这样充满戏剧性，找对了适合自己的路可能一夜致富，而选错了路，也可能终生不得志。所以，做人做事，一定要适时调整思路，找到那条最适合自己的成功之路。

第九篇 思考心计学——勤思考， 工作表面上用手实际上用脑

想好了再做，永远比边做边思考更有效率。盲目动手的人是愚蠢的，开动脑筋找方法才是通往成功的捷径。有心计的人，必然会在生活中重思考、勤动脑，时时站在头脑风暴的前沿。

别把职业规划不当回事

职业规划是职业求得发展的前提和基础。任何盲目的努力，都不会取得最好的成绩，就像大海上没有目的地的航船，花费多长时间，都难以到达目的地。

为什么很多人到了40岁，仍然在职场上默默无闻，原地踏步，甚至碌碌无为，混日子等退休，时刻面临着被淘汰出局的风险？不要抱怨运气不好，或者没有好的机会，想想是不是从来没有把职业规划当回事。

有人说：“没有计划，就是计划失败。”这话一点不错，而且非常适用于职场。看看那些在职场上碌碌无为的人吧，他们通常都没有计划，抱着走一步算一步，混一天算一天的想法，从来不曾想过做一个长期的职业规划。

那么，怎样给自己制订一个科学的职业规划呢？成功学家给出了以下几个建议。

第一，给自己明确的定位。

不妨自问：我的核心竞争力有哪些？身价有多少？这些可以凭借自己的职业大环境来做评估，衡量并确定自己在该行业领域的薪资价值。一般来说，衡量个人价值一方面根据自己的市场竞争力，另一方面则是市场需求。构成竞争力的基本要素是个人素质，包括知识、经验、技能、阅历及解决问题、处理人际关系的能力，工作绩效，职位高低，知名度等。

第二，写下你的目标。

进入职场后，你一定要有一个明确的目标，比如你希望用5年时间做到公司经理，或者你希望8年后拥有自己的公司。不要去考虑你是否能够做到，你首先要敢于把你的愿望写下来，并记在心里。

第三，分解目标。

有了大的目标，并不能代表就能实现。比如，你不可能一口气跑上

珠峰，你要将它分解成若干个目标，征服了一个目标后，再向新的目标发起冲击。

所以，我们要明白，从小职员一跃成为老总的可能性实在微乎其微，那么制订能逐步实现的阶梯性可操作目标，是最关键的。但如果目标过于细碎，也不利于职业前景发展的顺利操作，因为不可预知因素和其他职场上的旁枝琐节会打乱自己的发展计划。

第四，估计将会遇到的障碍。

具体说，就是阻碍你达到目标的你的缺点，所处环境中的不利因素。找出与达到目标有联系的缺点，详细分析。它们可能是你素质方面、知识方面、能力方面、创造力方面、财力方面或是行为习惯方面的不足。当你发现不足时，就下决心改正它，使你不断进步。

第五，不断调整计划。

计划总是赶不上变化快，不说我们所处的行业会发生不可预知的变化，就是我们自己也很有可能随着阅历的加深，兴趣的转移，而改变自己事先制订的计划。一成不变的发展计划有时形同虚设，所以我们要根据个人需要和现实变化，不断调整职业发展目标与计划。

第六，加强自律。

自律是成功者必备的素质，任何人要想在职场上取得成功，就要不断提高自己的自律能力，尤其是严格遵守自己制订的职业规划。

如果规定自己在业余时间充电，那么你就不能偷懒，如果你的自律性较差，可以寻求外界帮助，比如让你的父母、老师、朋友、上级主管、职业咨询顾问来监督你。

第七，制订行动计划与措施。

有了职业规划，行动便成了关键。没有达到目标的行动，目标的难以实现。这里所指的行动，是指落实目标的具体措施，主要包括工作、训练、教育、轮岗等方面的措施。例如，为达到目标，在工作方面，你计划采取什么措施提高你的工作效率？在业务素质方面，你计划学习哪些知识，掌握哪些技能，提高你的业务能力？在潜能开发方面，采取什么措施开发你的潜能等，都要有具体的计划与明确的措施，以便定时检查。

第八，分析自己的角色。

如果你目前已在一家单位工作，对你来说进一步的提升非常重要，你要做的是进行角色分析。你要弄清单位对你的要求和期望是什么？你做出哪种贡献可以使你在单位中脱颖而出？

大部分人在长期的工作中容易变得麻木，那样即使有一个很好的职业规划，也会被搁浅。一定要时刻提醒自己，分析自己的角色，成功的人会不断对照单位的投入来评估自己的产出价值，并保持自己的贡献超过单位的要求。

每一场战争都需要精心规划。人生也是一场战争，人生就是经由计划、准备、实施，为达到最终目标而展开的一长串作战行动。那么计划是什么呢？计划就是将目标分解。

成功的人生一定是合理规划的结果，读书的时候，要有学习计划；工作的时候，要有工作计划。职业生涯同样需要计划，有了计划，你就能更好地把握未来，而没有计划，你将会陷入失败的沼泽地。

事实证明，科学的职业规划比努力更重要。如果你在大学刚刚毕业的头两年没有认识到职业生涯规划的重要性，那么到了30岁的时候，一定不能再继续混了。如果没有计划，勤奋、敬业、忠诚就如同建立在沙堆上的空中楼阁，谁也不知道会在什么时候坍塌。

不做围着磨盘转的驴子

见过拉磨的驴的人都知道，驴被蒙住眼睛，一直围着磨盘转，无法掌控自己的轨迹，只能被人驱使，没有任何方向目标。因此，我们在工作的时候，一定要有目标，并拟订达到目标的计划，不能一味地埋头苦干，却不知所为何来。只有这样，才能凝聚继续向前的力量。

话说贞观年间，长安城西的一家磨房里，有一匹马和一头驴。它们是好朋友，马整天在屋外拉东西，而驴子整天在屋里拉磨。到了贞观三年，这匹马被玄奘大师选中，出发去印度取经。

十几年后，马背着取到的佛经回到了长安，它终于又见到了驴。于

是老马开始谈起它这次旅途的经历：高耸入云的山岭，浩瀚无垠的沙漠，热海的波澜，还有那些神话般的境界，这所有的一切都让驴听了大为惊讶。

驴感叹道：“你有多么丰富的见闻呀！那么遥远的路程，我连想都不敢想啊。”老马告诉他：“其实，我们走过的路程大体是相同的，当我向西域前进的时候，你也一步都没有停止，不是吗？但不同的是，我有一个遥远的目标，并始终如一地向着这个目标前进，所以，我看到了一个更广阔的世界。而你，被蒙住了双眼，每天只是围着磨盘打转，所以永远也走不出这个狭窄的天地。”

这个故事就告诉我们：职场中的成功人士和平庸之辈，最根本的差别并不在于有没有天赋，而在于有没有工作目标乃至人生目标。在复杂的工作中，要想顺利前进，就必须得化繁为简，确定工作重点，明确工作目标，这样才能避免工作的盲目性。

其实，在现在的职场中，仍然有不少“围着磨盘转的驴子”，他们的一生都在不停地忙碌着，却根本不知道自己要去的方向，也不知道自己真正想要的是什么。就这样转了几十年后，他突然发现自己的人生竟然快走到头了，还一事无成，平平淡淡，似乎什么都没有留下。

有“心计”的成功人士决不会允许自己这样盲目地工作，他们都会有明确的目标，这样才会更好地完成工作计划，最终得到自己想要的东西。因为他们知道自己内心深处真实的需求，他们会倾听自己内心的声音，忠于自己的目标，更好地完成工作。

如何制订工作目标呢？

首先，要进行自我分析，分析自己的专业、性格、气质和价值观等，找出自己的特点；其次，对自己所处的工作环境如社会发展趋势、经济文化环境等进行分析，以便确定自己的定位；再次，根据上面的分析结果，来选定自己的职业以及职业生涯的路线，确定自己发展方向；最后，就要确定职业目标，并制订实现目标的详细计划。

通常，我们应当先制订自己的人生目标，然后，再把人生目标进行分解，根据个人的经历和所处的环境，制订适合自己的中期目标和短期目标。当然，在制订了目标后，不要忘了制订相应的工作计划和实施

措施。

在一般情况下，长期的工作目标会比较粗，不具体，可能会随着企业内外形势的变化而变化，因此，在制订长期目标时，要尽可能地远大，但可以不那么详细，当然，还必须结合工作需求，才能让我们放眼未来，找到自己的方向。而短期目标 and 中期目标的制订，则应当更具体、现实、细化和可实行。

我们在确定目标的过程中，应当注意这些问题：一，工作目标要符合社会与企业的需要；二，工作目标要符合自己的特点，并将其建立在自身的优势之上；三，虽然工作目标要定得高远，但决不能好高骛远；四，工作目标的幅度不宜过宽；五，要注意长期目标和短期目标之间的结合。

工作目标是个人的职业规划的首要内容，也是人生的指南。有了目标，才会找到方向。漫无目标的工作只会让你如拉磨的驴子一般，不停地在原地打转，一生都碌碌无为。

朋友们，确定自己的目标吧，绝不做围着磨盘打转的驴子。

忙要忙到点子上

不知从什么时候开始，“忙”就成了我们的口头禅，也成了大多数人工作中的常态，忙开会，忙应酬，忙充电等，总之是忙得不可开交，似乎总有做不完的事情。可是，我们真的是那么忙吗？不！其实，很多时候是我们自己瞎忙、乱忙，才会忙而无果，甚至忙中添乱。

忙本来没有错，但忙必须忙在点子上，瞎忙乱忙只会让我们忙晕了头，甚至忙错了方向，而且常常导致忙中出乱，忙中出错。这样的“忙”其实是“盲”，行动盲目了，自然会忙不过来。

翟礼是一家私企经理的助理秘书，几年来，他非常勤奋努力，却发现自己总是被一些琐事包围着，忙不过来。翟礼是个优柔寡断的人，一件事，他总要掂量来掂量去，想出很多种结果，生怕做不好，这让经理感到不满。而对于一些重要又不太懂的事，他却总是采取逃避的态度，

老拖到不能再拖的时候，才开始处理，结果常常因为时间仓促，最后草草了事。

有一次，经理出差，临走前，让他起草一份在董事会上的发言报告。翟礼一想，还有一周，时间很充足，于是，他摩拳擦掌地决心好好给经理露一手。然而这之后的几天，他开始忙其他的事情：比如，寄了几封信；发了几份传真；还打了几个无关紧要的电话；给经理的一位朋友买了一束鲜花，恭贺他开业之喜；又和自己的几个朋友小聚了一两次……

如此忙碌了几天。有一天在上班的时候，他突然想起经理明天就要回来了，而那份报告他还一字未写。本来打算全力以赴完成那份报告，但是已经安排了一个预约接待，一谈就是半天，到了下午，又要安排去机场接经理的事，然后又被别的部门叫去协商安排明天的会议，等终于把这一切都安排妥当时，已经到了下班时间，于是他决定回家去加班。

吃过了晚饭，电视里正播放一场精彩的足球赛，他终于忍不住把球赛看完，此时已经是晚上11点了。刚写了开头，他又发现一些文件忘了带回家，只好在第二天早上赶去公司写报告的后半部分。结果，他预想的一份一鸣惊人的报告变成毫无特色、草草了事的文件。

翟礼也常常想不通，明明自己这几年来一直都兢兢业业、埋头苦干，但工作起色却总是不大，而且还总是没得到升迁。

其实，翟礼作为一名秘书，工作的第一原则就是快节奏、高效率。“要事第一”是实现高效工作的必守规则。而翟礼却总是忙不到点子上，因此效率极低，这样又如何能得到领导的认同和赏识呢？

像翟礼这样的人很多，当他们盘点每天所做的事时，觉得每一件都有价值，但是他们却总在不断地偏离主题，因此效率总是提不上来。尽心尽力地工作固然很重要，但更重要的是要用脑子有计划，这样的盲目忙碌很难得到别人的认可和赏识。

肖森与方杰毕业于同一所名牌大学，又一同进入了一家中型企业。肖森工作非常努力认真，每天除了工作就是工作，似乎总有做不完的事情，因此经常自动留下来加班，每天都忙到很晚才回家，然而遗憾的是，他的工作业绩却是平平。

而方杰呢，恰恰相反，和肖森的“认真”来比，他却显得有些“不务正业”。他的想法和做法与肖森完全不一样，和肖森做同样的工作，但他看上去总是很悠闲，一点都不忙。因为他自己琢磨出了一些巧办法，比如别人需要两小时完成的事情，他会想办法在一个半小时内完成；相同条件下，别人做到10分的效果，他会努力做到12分……

这样，领导交给他的任务，他不但能干净利落地完成，而且效果还非常令人满意。做完领导安排的工作后，方杰还会主动向主管申请做一些额外的工作，而且工作之余，他也经常主动找同事或是主管交流工作上的问题，很快，他就与大家建立了良好的工作和私人关系。

就这样，一年后方杰得到了提拔重用，而肖森却只获得了象征性的加薪鼓励。这个结果让肖森心里非常不舒服，他认为方杰工作没自己努力，总悠闲地找同事聊天，凭什么业绩考核反而比自己还要好？而且还受到了公司的重用？想想自己为公司付出了那么多，却落得如此下场。于是他越想越不平，就向领导递交了辞职信。

人们常说：“没有功劳，也有苦劳。”在这句话的熏陶之下，很多职员往往更关注自己对于企业付出的时间和精力，而不去关心这样的付出是否真能产生业绩，于是他们总是忙碌地工作，认为这样就可以了。事实上，很多时候他们因为没有忙到点子上，因此付出与绩效并不成正比，虽然付出的多，但却没什么效果。这样做即使再忙，也只是白忙，多是在做无用功。

在这个以效率为先、靠业绩说话的时代，仅仅埋头苦干是不够的，更重要的是要用脑子，学会聪明工作，忙要忙在点子上，这样才能干出成绩，才能成为不被淘汰和取代的人才。

敢于在关键时刻拍板拿主意

曹操曾说过：“夫英雄者，胸怀大志，腹有良谋，有包藏宇宙之机，吞吐天地之志也。”他的这番话，说的正是凡成大事者，要有非凡的决策能力。每个人都会碰到关键的时刻，在这个时候，有“心计”的人

不会退缩，而是敢于拍板拿主意，表现出非凡的决策能力。

美国宾夕法尼亚州的一座停车场里，有一个叫安德烈·卡耐基的电信技工。一天早上，停车场的线路因为突发事故，陷入了一片混乱中。

这个时候，领导还没有上班，该怎么办呢？为人下属的卡耐基没有“当列车的通行受到阻碍时，应立即处理引起的混乱”的权力。如果他胆大包天地发出命令，轻则可能被解雇，重则可能让他锒铛入狱。

也许很多人会说：“不关我的事，何必自惹麻烦？”可是卡耐基却不这样想，他并不是平庸之辈，因此并没有畏缩旁观。他果断下了一道命令，并在文件上签了他上司的名字。

当他的上司来到办公室时，线路已经整理好了，就好像从来没有发生过事故一样。这个见机行事的青年，因为在那样重要的场合露了漂亮的一手，大受上司的称赞。公司总裁听了这个报告后，立即将他调到了总公司，连升了数级，并委以重任。此后，他的职业生涯就扶摇直上，谁都挡不住。

事后，卡耐基回忆说：“初进公司的青年职员，能够跟决策阶层的大人物有私人的接触，就成功了一半，当你做出分外的事，而且战果辉煌，不被破格提拔，那才是怪事！”

如果卡耐基没有在关键时刻拍板拿主意，也许后果不堪设想，他也无法得到总裁的关注和重视，并最终让他得到晋升。像这样敢于在关键时刻拿主意的人，通常都很有全局观念。古今中外，那些杰出的领导哪个不是具有开阔的视野和统筹全局的能力呢？因为只有如此，才能把握事物发展的趋势和规律，做出正确的判断和决策。

同时，还要拥有多谋善断的决策头脑。这就要取决于自身的修养了。为了提高你的决策水平，你必须树立不断创新的思想，克服因循守旧、墨守成规的思想。当然，也要有渊博的知识和分析、判断的能力。

比如，你能否在一大堆急于要办的工作中，分清哪个重要，哪个不那么重要，哪些需要自己去办，哪些需要交给他人或下属去办。在错综复杂的职场环境中，能否准确判断各个层次、各个类别的人的情况和相互关系，并据此调动他们的积极性和主动性。

通常成大事的人，经常要在日常工作中做出各种决策。那么如何才

能做出准确的决策呢？

其一，要有选择最佳方案的决策能力。

其实，决策的一个重要内容就是方案选优，不过，这个选择并不是简单地在是与非之间挑选，而是在多种方案差别不大的情况下进行。而科学准确的决策，必须建立在对多种方案对比选优的基础之上，这就要求具有方案对比、选择最佳的决策能力。

其二，要有风险决策的精神。

通常在一些关键时刻，客观情况纷繁复杂，有一些情况是不可能事先就能做出准确判断的。这就要求决策者在关键时刻表现出敢想敢做、敢冒风险的精神，绝不求四平八稳，因循守旧。

其三，要有当机立断的决策魄力。

古语云：“当断不断，反受其乱。”如果优柔寡断，犹犹豫豫，总是不能下决定，一旦错过了时机，正确的决策也会成为错误的方案，甚至会造成无可挽回的损失。

只有在关键时刻，抓住关键问题，当机立断地做出关键的决定，才具有关键性的意义。

什么都管，迟早要累死

事无巨细，什么都不放心，什么都要管，每天累死累活，却又什么都没管好。在工作中，你也是这样的人吗？如果是，就赶紧改正过来吧。在如今这样的社会，企业需要的不再是事事都管的领导，而是懂得放权的领导。

有人说，事事都管的领导是傻领导。确实如此，作为管理者，如果管得过多过细，包办一切，会打破正常的管理秩序，使管理处于紊乱的状态，影响到公司的效益。而且，这种做法还会让员工变得不愿动脑，不愿思考，因为老板什么都包揽了，他只需要伸手，便可完成工作，出了问题也不需要承担责任。员工乐得轻松，而老板累得要命。

有一位企业的老板，他的生意渐渐做大了，但采取的却仍然是小店

铺老板的作风。他对什么都不放心，事事都得亲为，公司上上下下，事无巨细，他都得关切透彻。比如哪个经理需要做什么，应当如何做；哪个员工需要做什么，应当怎么去做等，他都布置得妥妥帖帖，无一遗漏，甚至连最普通员工的处罚，也要经过他的批准。

有一次，他去外地出差，才不过三天，公司的电话就源源不断地打来，有反映公司问题的，有请示如何办的，全都是些琐事。老板被这些电话烦扰得根本无心工作，只得提前结束原来准备要一周的业务活动，紧急赶回公司处理那些无关紧要的问题。

因此老板常常抱怨，怎么别人当老板那么轻松，我当老板就这么辛苦呢？似乎永远都有做不完的工作。

其实，问题在于这个老板的管理方式上，他事无巨细，什么都管，这就滋养了员工们的惰性，造成了员工缺乏思考和创造性，以至于他才离开几天，公司就无法正常运转。而且这样做还不利于调动员工们的积极性，无法做到人尽其用。

长此以往，员工就会渐渐变得如机器一样，一有什么问题或毛病，便立即停止工作，必须得有人赶来修好，才能继续运转，没有一点自主能动性。而对于那些有才华，有能力的员工，他们如果长期无法在工作中展现自己的价值，就会感到压抑，时间长了，要么也变得和其他员工一样，推一把，走一下，要么干脆辞职走人。

有“心计”的管理者懂得适当授权，为自己减负的同时，也增强了团队的凝聚力和向心力，同时，还有利于发现人才，并提高团队的竞争意识，提高企业的效率。当然，授权也并不是撒手不管，也不是简单地分配工作，需要注意下面几个问题。

其一，领导在授权之前，需要确定授权的范围。

所谓授权的范围，是依据工作目标，结合授权对象的工作能力等因素来决定的。不要授予难度太大的工作，这样下属会因无法承担事后的责任，而影响他的自信心，而且领导的形象也会在下属心中大打折扣，这对公司和个人都是极不利的。

其二，授权的形式要正规。

为什么要正规呢？这主要是为了引起每个员工的重视，使他们以正

确的工作态度正视授权这种企业管理的行为。因此，在授权的时候，最好不要把某个下属单独叫到办公室进行口头授权，而是当着所有员工的面，以书面的形式对其授权，并明确其权力和责任。

其三，授权之后，要加强监控。

不能在授权后就完全不管了，毕竟授权也是对下属的一种锻炼和考验。特别是那些第一次接受任务的员工，他们缺乏经验，身为领导，就有必要对其加强监控，以便能及时提供帮助，使其更好地完成任务。而对于下属员工来说，如果第一次就能很好地完成任务，不仅积累了工作经验，还增强了工作的信心，这对他日后的发展也很有好处。

其四，在授权的过程中，还要注意给每个下属平等的机会。

其实授权也是为员工搭建成长的平台，而这个平台并不是特定为某个人搭建的，而是面向所有的员工，让每一个员工都有晋升的机会，这样才能让每个人都展现自身的优势。因此，在工作中，领导应鼓励每个人自愿担任一些任务，在这样开放的环境下，让员工承担不同的授权义务和责任。

其五，授权时应避免出现不完整的授权。

在工作中，要注意所授予的权力要与其承担的责任相对应，否则，就会出现权利的割裂，造成权力与责任的不对等，导致任务无法执行下去。

管理，是一个充满智慧和挑战的工作，管理者的主要职能就是通过管理，使团队发挥最大的效能，而不是事无巨细地事事过问。适当的授权能给企业和员工带来更大的实惠和更广阔的成长空间。

问“耕耘”，还要问“收获”

过去那种只问耕耘、不问收获的工作意识，已经被时代淘汰了。在竞争激烈的社会，要想脱颖而出，不但要努力付出，还要追问收获和结果；不但要有能力，还要懂得“宣传”自己，给自己造势。这就像一件企业生产的产品，单是质量好还不足以胜出，还得借力广告效应，因

为酒香也怕巷子深。

如今，在各大公司，那几个高层职位相对于济济人才，永远是僧多粥少的局面，如果你只知道耕耘，不问收获，就越没有出头之日，因为隐没在人群中，领导们很难看到你。

我们常说，不付出一定没有收获，但付出也不一定有收获。的确，如果你只知道付出，不懂得为自己邀功，那么你在竞争中脱颖而出的机会就微乎其微。

陈泽寒来公司三年了，能力不差，在公司里的人缘也不错，可是眼看着进公司一两年的新人，一个个都升迁了，他不明白为什么自己还在原地踏步。

原因就是虽然他“工作成绩不错”，但不善于向上司“表功”。所以很多时候同样的结果，其他同事总能得到比他更高的评价。

有时候陈泽寒也想不通，上司为什么不亲自去看呢？而非要听下属把工作成绩描绘得像一朵花一样，那不是自我吹嘘吗？为什么汇报的时候，总是要“在领导的支持与关心指导下”，这不是歌功颂德吗？

所以，三年了，陈泽寒依然没有得到上司的赏识。

看来，要想在人才济济的职场上脱颖而出，不仅要有一定的能力，还要学会为自己邀功请赏，让领导看到你的成绩，看到你的优势。否则你就是在黑暗的墙角里努力半辈子，领导也不一定会发现你这个人才。何况，你的身边有那么多优秀的人才，就算领导想要挖掘你，也多半会被别人的光芒挡住了。

沈燕做市场部助理有一年时间，她总想找个机会再“升”一回。当她得知秘书室主任一职空缺，而公司内定的人是她的同事林芸的时候，她想自己并不比林芸差，甚至比她更有优势。于是，沈燕决定毛遂自荐，她加班加点，弄了个文案，交给了总经理。总经理翻看着她的文案，对她一手漂亮的字发出赞叹。考虑之后，决定让沈燕替代那个长得漂亮但文笔平平的林芸做秘书室主任。

“好酒不怕巷子深”“土不埋金”的古训有时在职场竞争中并不适用，等着别人发现往往会使自己与机遇失之交臂，不如学会让别人发现你。所以，在这个竞争激烈的社会，还信奉“只问耕耘，不问收获”

的人们，还是赶快做些改变吧。

第一，要主动表现你的进步。

假如你初入职场，有很多不懂的地方，甚至可能出错。但在努力学习之后，你已经达到一定的水准，这时候，就有必要向上司表明你的进步，而不是静待上司去发现你的进步。

那么，如何表现你的进步呢？

你不妨找个时机向领导表白一番：“我刚来的时候不懂，犯过错，幸亏有您指正，现在我已经明白了犯错的原因，再也难不倒我了，真的非常感谢您！”你不仅让他知道你已经进步了，而且又巧妙的把这归为他的功劳，哪个上司听了这样的话，不高兴呢？

第二，不要害怕向上司汇报工作。

职场网高级咨询师奕丞建议：在职场中，很多人出于对老板的生疏和恐惧感，见老板时一举一动都不自然。即使是必要的工作汇报，也多愿意用书面报告，以免被老板当面责问。时间久了，和老板的隔膜也越来越深，这对你实在太不利了！

你上司对你不了解，即使有职位适合你，也恐怕不会想起你。而且你在他面前的表现，会让他觉得你是个怕事和不主动的人，而这样的性格也是难以担当重任的。

记住，当你完成了一件很棘手的工作时，一定要向上司汇报，让他知道你有快刀斩乱麻的能力，不是只会吃干饭。作为职场中人，你不仅仅是埋头劳作的老黄牛，有时候也需要抬头看看，主动向上级汇报一下自己的工作情况，让上司知道你都做了些什么。还有就是，千万不要等到失败了，才去汇报，这样，你在老板心目中的印象一定很糟糕。

第三，不要总是唯命是从。

员工对于老板的指令，就像士兵对于军令，服从是天职。但有时候，职场还是与部队有所不同的。如果你的服从成了唯命是从，那效果就不会太好。

有时候，你的老板也需要你提出意见，而不是每件事都听他的旨意。如果你有更好的解决方案，不妨大胆地说出来，让老板发现你脑子里的闪光点，从而赏识你。即使是你的方法不太好，但你的主动，也会

让老板觉得你是一个对工作负责，喜欢动脑子的好员工。

“只问耕耘，不问收获”在今天有些行不通了，这也许是时代的悲剧，但却是历史的必然。作家周洪感慨地说过，因为我们不能扭转历史的车轮，让一切倒回到从前，所以我们必须顺应它。唯有如此，你才有可能在熙熙攘攘的现代化办公室里尽早脱颖而出，成为竞争中的胜利者。

你数年如一日，全力以赴地投入工作，最后却突然发现，老板好像熟视无睹。这时，你可能怨天尤人，牢骚满腹。但这不完全是老板的过错，公司上上下下，有多少优秀的人才，你的“被忽略”也是情有可原的。因此，你有能力，也得“宣传”自己。

三思而后“跳”

如今，“跳槽”已成为社会的流行行为，在公司待了不过几个月，就开始考虑跳槽。曾有人幽默地说，如今的人就像脚底踩了风火轮一样，一年不见面，到原单位找人找到的概率还不如到广场上兜风碰上的概率高。这话虽说夸张了些，但也反映了现在跳槽频率之高。

特别是有一技之长或是刚毕业的年轻人，他们总是这山望着那山高，今天一个地方，明天又跳到了另一个地方，但结果却是越跳越找不到自己满意的工作。跳的时候固然潇洒，却留下了一些“后遗症”。因为跳槽意味着一个新的开始，你可能有了一张可以尽情描绘的白纸，但同时，也意味着过去的结束，也许你以前尽力描绘的东西就此一笔勾销，你将开始重新创业。

因此，不管是出于什么原因，当你想跳槽的时候，一定要三思而后行。

文宣在一家中等企业工作，这几天她心事重重，因为正逢“金九银十”的职场黄金季节，同事们都蠢蠢欲动地谈论着跳槽的事，文宣也受到了影响。文宣自大学毕业后就一直在这家公司，做了4年的秘书，如今工资也拿到了3600元每月。可是她心里也非常清楚，现在这个薪水，

已经是她在这家公司做这个职位所拿到的极限了，更何况她不想做一辈子文秘。

于是，她多次向经理提出要换个部门或职位，但最后都是不了了之。文宣见等了这么久都没有下文，觉得也许只有跳槽才是出路。文宣在大学的时候读的是金融贸易专业，但是毕业后，她每天都要处理公司的一些杂务，专业早就忘得精光了。如今想跳又不知往哪里跳。

最后，文宣思来想去决定去做市场营销，因为这个职业的进入门槛较低，收入的增长空间也比较大，再说她自己也很喜欢和人打交道。于是文宣激动地和做这一行的朋友谈了自己的打算，没想到却被泼了一身“冷水”。朋友告诉她，营销是淘汰率最高的职业，也是最苦最受气的职业。文宣听了后更加苦恼、彷徨，难道自己还得继续干这枯燥乏味的秘书工作吗？

相信很多人都曾有过文宣这样的烦恼，毕竟“人往高处走，水往低处流”，大家都想找个平台更高的工作，但是却不知往哪儿跳，对跳槽后的前途也感到茫然，于是总在跳与不跳之间徘徊。其实这些人只是受到了别人的影响，或是不安于现状，很想要有所改变，而事实上，他们并不清楚自己究竟适合做什么，又能够做什么，拿什么资本去跳等。因此，在跳槽前，必须想清楚。

有专家认为，决定跳槽成败的最根本因素有三个：需要、方向和资本，想要跳槽的人，要先考虑好这三方面的因素。

首先，想要跳槽，看看自己需不需要。

如今跳槽几乎成了时尚，特别是在“金九银十”的黄金时期，人们对工作稍有不满意，就理直气壮地炒了老板的鱿鱼。他们跳槽，主要是为了得到更高的薪水。但是专家提醒跳槽大军，能改变薪水的不是跳槽，而是你的职业积累和发展。因此在跳槽前，应当先看看跳槽是不是对你的职业发展有帮助。

从上述案例中看，文宣是因为涨薪无望，转部门也无门，秘书工作也并非她个人长期的职业目标，她才想要跳槽，以便突破自己职业发展的瓶颈。这些需要确实合情合理，也比较理智，因此跳槽是有必要的。

其次，想要跳槽，还要明确适合自己发展的方向。

如果错误地肯定自己能干什么，比不知道自己适合干什么还要糟糕。比如文宣，虽然她有很好的跳槽动机，但没有明确的发展方向。就她的性格而言，做惯了文秘，要突然改行从事营销，也许并没有优势，甚至还会碰一鼻子灰。因此，在她还没确定好方向时，还不宜跳槽。

有很多跳槽没成功的人，就是属于这种情况，没有确定好方向或是方向不对，因此他们跳来跳去总也找不到归属感，甚至还会越跳越往下“掉”。到最后，他们会发现自己做过的工作很多，但却什么都不精，全都浅尝辄止。

该如何找准自己的方向呢？这需要有专业，而且有行之有效的职业规划。比如文宣，她可以向自己的专业行政管理方面发展。一方面能很好地利用文宣4年的文秘工作经验，延续其职业的发展；另一方面，也符合文宣喜欢与人打交道的特点，而且职业的门槛也相对较低，发展空间也较大。

有了需要，有了方向，还需要盘点资本，然后才能做决定。

虽然你有跳槽的必要，也有了明确的方向，但究竟能不能跳得出去呢？这也需要考虑一下。有的人跳槽后的工作和以前不同，因此缺乏工作经验，应当如何弥补呢？比如文宣，她在4年的文秘工作中，积累了一定的管理、分析和统筹能力，这些就是她的职业资本，这些资本对于行政、人事、管理等岗位是很有用处的，在跳槽的时候可以选择能发挥自己资本的职业。

如果没有一定的资本，或是无法利用原有的工作经验，那么就算跳了也是白跳，还不如在原来单位安心工作，为自己补充一些资本。

只有以上三个因素全都具备之时，才能确保跳槽成功。

不要一个口令、一个动作简单地完成任务

很多人工作很努力，却得不到上司或老板的认可，为什么呢？因为他们工作不到位。不少人总是上司说什么就做什么，一个口令，一个动作，完全不想要做得更好，只是一味完成任务。在他们看来，“把事做

完”胜过“把事做好”。因此，他们的工作效率总是很低，得不到上司赏识。

陈昊和韩程是同时进入公司的新人，他们学历相当，所学专业也一样。然而一年后，韩程受到了上司重用，得到晋升，而陈昊仍然是老样子。这让他心里很不平衡。他觉得自己工作比韩程认真努力多了，凭什么韩程得到晋升，而自己却什么都没有？于是他去找经理想弄清楚缘由。

经理想了想，对陈昊说：“陈昊，能不能麻烦你到东门的水产市场跑一趟，看看那里有没有大闸蟹卖？”陈昊虽然心里有疑惑，不知道经理究竟想干什么，但他还是什么都没问，赶紧跑去了西门水产市场。

半小时后，陈昊回来了，他向经理报告说：“经理，水产市场有大闸蟹卖。”经理又接着问他了：“那是怎么卖的呢？是论斤卖？还是按只卖的？”陈昊一听，茫然了，这些他根本就没问。于是一回神又赶紧再跑了一趟西门水产市场。半小时后，他又回报说：“水产市场的大闸蟹都是按只卖的，每只 50 元。”

经理听了后也没说什么，只是当着陈昊的面，将韩程叫了进来，并同样吩咐韩程说：“韩程，麻烦你到东门的水产市场去一趟，看看还有没有大闸蟹卖？”韩程马上问经理说：“经理，请问您买大闸蟹干什么用啊？”经理笑着回答说：“眼看中秋快到了，以往都是给员工送月饼，今年我想换个花样，给员工送大闸蟹。”

韩程听经理把话说完，才赶去水产市场。过了半小时，韩程回来了，手上还拎着两只阳澄湖大闸蟹，向经理报告说：“经理，我觉得送员工就要送阳澄湖大闸蟹。东门的水产市场有两家摊位有卖。第一家每只平均有 4 两重，每只卖 50 元。而第二家每只平均 6 两重，每只要卖 80 元。”经理听了点点头。

韩程又继续说：“我已经和摊主都谈好了，如果公司一次买 600 只的话可以打 8.5 折，而且每 4 只还送一个附带烹饪大闸蟹调料的礼品盒。像咱们公司的员工大半是单身的年轻人，要么就是三口之家，所以我建议买 4 两重的，这样每人可以送四只。而且我看了那些大闸蟹，都挺新鲜，相信大家会很喜欢。不过要是经理自己想送亲戚朋友，我建议

买6两重的比较合适。我各买了一只带回来给您参考，要买哪个就由您定吧。”

看到这里，相信大家也看出了问题所在。陈昊连买大闸蟹的原因都没问，目的都没弄清楚，就盲目地跑了两趟，很显然，结果肯定不理想。再看韩程，他虽然只去了一次市场，却将所有问题都了解得很详细，也处理得妥妥帖帖。如果你是经理，会赏识谁呢？答案自然是韩程了。

有“心计”的人会更周全地考虑问题，力求一次将事情做好、做到位，让上司能放心将事情交给他。而平庸的人，只知道一个口令一个动作，虽然认真，但难免会做无用功，因此工作效率很低，业绩也提不上去。

可见在职场上，光会努力工作是不会成功的，企业需要的是努力且聪明的员工。这样的员工才能准确地领会主管的要求和期待，迅速打开公司上下的局面，成为上司不可缺的左膀右臂。

一个口令一个动作，过于军事化、机械化，不适合用在职场上。如果你工作非常努力，却又得不到上司的重视和认可，那么反思自己是不是正在用这种军事化的方式工作。

你不只是被管理者，更是管理者

管理大师彼得·德鲁克认为，任何一名员工都应该是一名管理者，都应该学会自我管理，并找到自己的绩效和企业效益之间的联系，这样才能在为企业贡献智慧和力量的时候，发挥出更大的作用。

作为员工，你在职场中的角色不只是被管理者，你更应该成为一名管理者。如果你聪明又有“心计”，就照着管理大师的话去做，成为可以自我管理，获得老板认同的管理者。

有一天，一家制造工厂的总裁到基层，视察他的工厂运行得怎样。他在车间四处走动之际，碰上了一个名叫赫德的设备操作员，看上去赫德似乎正无事可做。于是总裁便走过去问赫德发生了什么事，赫德解释

说：“我正在等一个技术员来校准设备。”赫德边解释，边不失时机地向总裁抱怨那位技术员速度很慢，自己已经等了很长时间，电话都打了好几次，可直到现在还不见人来。

总裁问道：“赫德，请你告诉我，这台设备你用了多长时间了？”赫德自豪地说：“先生，我想大概有二十多年了吧。”总裁听后诧异地说：“赫德，你不是想告诉我，你用了二十几年还不知道如何校准这台设备吧？这实在让人太难以置信了。要知道，你可能是我们这里最好的机械师。”

赫德得意地说：“先生，其实我闭上眼睛都能校准这个设备。但是你也知道，校准设备并不是我的工作。而且我的工作描述上说的是，期望我使用这台设备，并将校准方面的问题都报告给技术员，我却不必修理设备的。”

总裁听得目瞪口呆，再也忍不住了，于是请这位设备操作员到办公室，并请他拿出了自己的工作描述。他认真对赫德说：“我要告诉你，赫德，我们将为你写一份更有意义的全新的工作描述。”说完，总裁将那份工作描述撕得粉碎，并快速在一张新表上写了点什么，递给了赫德。赫德一看，他新的工作描述上只有一句话：“用你的脑子。”

在工作当中，你也像赫德这样被动等待，等着老板告诉他要用脑子吗？这样做只会使你的工作变得被动，效率低，也会让你的上司觉得不快。聪明的你，现在要做的就是开动你的脑子。然后，拿出具体的解决方案，让自己成为优秀的自我管理者。

有的人认为只有那些被企业赋予了职权的管理者才拥有权力，而作为普通员工，只能被领导、被管理和被考核。显然，这种认识不够深刻，不够到位，只看到了表面。史蒂芬·柯维在其著作《高效能人士的七个习惯》中说：“在这个世界上，当你能决定你做事方式的时候，你就拥有了权力。”

作为员工，你不能认为只有被晋升了才能成为管理者，才能获得权力，也不要期望你的上司能给你特别授权，让你一夜之间成为拥有权力的管理者。你现在要做的，是做好本职工作，以当前正在做的工作为核心，不断地深入和提升，以增加自己的专业影响力，丰富自己的工作

内容，开拓自己的职责范围。这样就能渐渐获得上司和同事的认可，在自己的工作领域有一定权威，并形成一定的影响力，而你也将成为更好的自我管理者，得到更多的认可和提升。

而且，真正了解你工作进展情况和绩效状况的不是上司，而是你自己，因此，你完全可以决定自己的绩效，成为自己的主人。而你的上司，只是你绩效水平的支持者和帮助者，并不是决定者。

当你看到了问题，并有能力去解决它时，一定要说出来，更要付诸行动。否则，就会被上司看成不动脑子，不积极的表现。就像上例中的赫德，也许正是因为这个因素限制了他，使得他操作了二十多年的设备，到最后仍然没得到晋升，依旧在日复一日地操作他的设备。

作为聪明、有“心计”的员工，要善于用脑，正确认识自己的角色，让自己成为优秀的自我管理者，采取积极行动，在为企业作出贡献的同时，也让自己获得了更好的发展。

第十篇 职场心计学——低姿态， 时刻给上司赢的感觉

一个人要在职场中八面玲珑，就要学会在上司面前保持较低的姿态，淡然绝不是懦弱的表现，而是职场盘旋上升的策略，如深谙此道，必将让你的仕途一帆风顺。

维护上司的面子，就是维护自己的前程

作为下属，维护领导的尊严和权威，是最能赢得领导信任和青睐的了。比如，给上司“补台”，及时保住上司的颜面，必要的时候自己把责任揽下来。这样做会给上司留下极好的印象，也会给你的职场生涯带来转机。

公司里新招了一批职员，老板在一次会议上点名的时候，却把“黄晔”念成了“黄桦”，全场一片寂静，没人应答。老板又念了一遍。然后一个员工站了起来，怯生生地说：“我叫黄晔（ye），不叫黄晔（hua）。”老板的脸色有些不自然。这时，一个精明的小伙子站起来说：“报告经理，是我把字打错了。”“太马虎了，下次注意。”老板挥了挥手，接着念了下去。一周之后，这位及时给领导找回面子的小伙子被升为公关部经理。

事实上，每个上司都喜欢有一个能为自己及时找回面子的下属。如果你能与上司搞好关系，在适当的时候，为上司填补工作上的漏洞，维护上司的尊严，对自己的前程会大有好处。反之，就会影响自己的前程。

一家保健品厂研究所的办公室主任肖航，就是因为不懂为上司留面子而毁了前程的。

几年前，肖航从名牌大学毕业分到这家保健品厂。由于办事利索，很快就从普通研究人员晋升为研究所办公室主任。但是他却在关键时刻办了一件傻事。有一次，研究所经认真研究、认证，出台了一套改革方案，由于在设计当中出了问题，致使整套方案泡汤。上司追究责任，肖航说：“这套工艺流程是在所长主持下完成的，其他人只是执行者。”

第二天，所长把肖航叫到他的办公室，冷冷地说：“肖航，你真会说话，有了责任往上司身上推……”没过多久，肖航被免去办公室主任，调到其他办事处去了。

古语云：“金无足赤，人无完人。”上司也是如此，工作千头万绪，

难免出现疏忽和漏洞，这时，作为下属应该主动帮助上司查漏补缺，往自己身上揽些责任。每个上司都喜欢给自己补台的人，如果你在关键时刻给上司落井下石，那么你以后的日子肯定不好过。

上司也是人，他们也有相同或类似的感受，即使这种“面子”哲学是错的，但在中国这种文化氛围和社会环境下，我们都会不可避免地套用中国人独特的思维习惯和模式，得出相似的结论。在上司的眼里，如果自己的下属在公开场合使自己下不了台，丢了面子，那么这个上司就可能认为，下属肯定是对自己抱有敌意或成见，甚至有可能是有组织、有预谋地让自己为难。

如一位心理学家所说的那样：“人们都喜欢喜欢他的人，人们都不喜欢不喜欢他的人。”在公开场合不给上司留面子的结果便是，上司要么给予以牙还牙的还击，通过行使权威来找回面子；要么怀恨在心，以后慢慢报复你。

下级在公共场合给上司提意见时，一定要注意给上司留面子。留面子，首先表明你对上司是善意的，是出于对上司的关心和爱戴，是为了帮助上司做好工作。这样，他才愿意理智地分析你的看法。

给上司留面子，是对上司的尊重，就等于给自己留下充分的余地，下属可利用这个余地同上司在私下里进行更深入的交流和探讨。在上司的尊严得到维护之后，你的好运也会紧随而至。

千万别跟上司较劲

有关统计显示，职场中只有 30.43% 的人与领导关系很好，比较容易沟通；有 57.97% 的人与领导的关系只是一般；还有 10.14% 的人与领导关系不好，经常在背后抱怨；甚至有 1.46% 的人与领导经常起冲突。

在职场中常会见到这样一些人，他们把领导当成自己的敌人，无论做什么事，都想和领导比一比，以证明自己的能力。如果长期和领导较劲，自然会和领导发生冲突，严重阻碍个人的发展，工作也会变得很糟糕。

如果你正忙着和领导较劲，那么应该试着调整一下心态，不要总是把自己失败的原因归结到领导身上。试着把他当成朋友，也许更有利于你的成长和工作进步。

心理专家认为，喜欢和领导较劲有三种常见的原因。

第一，从现实来说，员工和领导的地位确实是不平等的，这样，经济利益就会有冲突，这是任何时代都很难避免的。

第二，双方的沟通还不够，职场人士一般都渴望与领导建立良好的关系，然而员工与上司之间却存在一个常见的障碍，那就是缺乏沟通，员工要么是不好意思沟通，要么不敢沟通，要么根本不知道如何沟通等，这样的情况普遍存在。

第三，从心理学的层面来说，专家认为每个人都会有不同程度的自恋，自爱，即以自我为中心。他们在潜意识中，会要求别人理解自己，“应该”为自己服务，而忽略了对方也是一个独立的人，也有自己的感受和需要。

在这些努力奋斗的职场人士和大权在握的领导中，专家所说的具有“自恋人格结构”的人其实有很多，这样的人如果觉得对方没有完全如自己所愿，就会产生自恋性愤怒，并以直接或是间接的方式来发泄，结果就会把对方越推越远。

很多员工和领导间之所以起冲突，在潜意识中就是这个原因。也就是说，冲突的一方或双方，常常有意无意地把自己的意志强加给对方，而没有尊重对方的意志和需要。

知道了原因，如何避免和领导较劲，减少不必要的矛盾，和领导搞好关系呢？有专家提出了以下几点建议，希望能对大家有所帮助。

第一，比尔·盖茨曾说：“人生是不公平的，接受它习惯它吧。”我们也要试着去接受与领导不平等的事实，对人生的不完美采取顺其自然的态度。与其花精力与领导较劲，不如把更多精力投入到自己能做好的事情上，更高质量地履行自己的职责。

完成工作任务就是与上司建立良好关系的前提，千万不要小看了这一点。有的人总是通过消极怠工的方式来与领导较劲，实在是很不明智的做法，这样会将自己与领导的关系进一步恶化。

第二，试着多和领导沟通，加强与领导之间的互相理解，可以减少一些不必要的误解。在工作中，也要善于将自己的强项表现出来，让领导知道你有能力很好地完成任务，让自己的能力得到领导认可。要知道，领导并不是高不可攀的，有事情多和领导谈谈，相信他们会理解你的。

第三，还要学会换位思考，也该理解一下领导的苦衷，不要一有事就先抱怨领导不对。当领导理亏时，也要记住给他留个台阶，不能当众纠正领导的错误。对领导的期望不要太高，尤其有的领导有明显的人格缺陷，要尽量积极地配合他的工作，这才是上策。

第四，有的人仅仅因为和领导关系不好，就轻易跳槽，这是很不明智的做法。在跳槽前，应该反思一下自己，究竟是哪些认知和行为方式导致了困境。如果自己不先反思清楚，那么到了新单位，又会遇到老问题。养成自查自省的良好习惯，会让你终生受益。

切不可与上司争抢风头

做人要低调内敛，不能自恃有点才华就骄傲自满，目中无人，这样易遭人嫉恨，甚至让你永无出头之日。人在职场，有才华不要显示得你比别人聪明，尤其是在上司面前，这样做是抢了上司的风头。

如果你是一个做出了一点成绩的新人，而且已经成为了大家关注的焦点，就更要注意自己的言行，不要和领导争先，避免因这些行为将领导推向自己的对立面，给自己以后的发展带来障碍。

有这样一个故事：传说大卫在前线立了大功，与其上司扫罗一起班师回朝，只听欢呼的人群不断高喊着：“扫罗杀敌千千，大卫杀敌万万”，扫罗听了后，很不高兴，这不是抢他风头吗？而且他深深地感受到大卫已经威胁到了自己的王位，于是决定派人除掉大卫。

这就是典型的下属抢了上司风头的例子。虽然大卫是无意中抢了扫罗风头，但已经为他惹来杀身之祸了。像大卫和扫罗这样的人，在现实生活中也不在少数。就说古时的韩信和刘邦吧。

有一天，韩信与刘邦谈带兵打仗的事，他自信满满地说：“陛下，您带兵不能超过十万，而我带兵则是多多益善。”这虽然是实话，但“说者无意，听者有心”，刘邦当时脸色就不太好看了。韩信也还算聪明，意识到自己失误，赶紧在后面加了句“陛下不善带兵，而善带将”，想暖一下刘邦的心。虽然刘邦当时打个哈哈，把场面圆了过去，然而他真的就不会往心里去么？

韩信锋芒毕露的话只会让刘邦更加忌惮其才能，这就为以后刘邦削弱韩信的实力，最终诛杀他埋下了种子。

虽然有锋芒是好事，可以成为事业成功的基础。然而物极必反，在某些时候，锋芒也是双刃剑，可以刺伤别人，也会刺伤自己。如果过分在上司面前外露自己的聪明才华，很多时候都会导致自己的失败。

林珊刚进一家公司，她是个有能力也有野心的女孩，为了能得到晋升，总是想法设法地让公司领导注意自己在部门里起的重大作用，有时甚至将自己的上司当成人梯，在其他领导面前抢上司的风头，希望能取而代之。然而结果呢？她非但没有得到重用，还被上司厌恶，将她调换到一个冷僻的部门，再也没有重用过她。最后，她只得辞职，另谋他路。

反观和林珊同时进公司的翟澄，她也是个很有能力的女孩，由于在负责一个项目时崭露头角，成为公司管理层最关注的新人。对此，她的顶头上司非常有压力，好几次对她说：“你真能干，不如我向管理层推荐你负责部门的工作吧，我就做你的下属。”每次上司这么一说，翟澄赶紧极力地推辞，并向她保证自己会尽力跟她一起把部门的工作做好，她还谦虚地告诉上司，自己的能力非常有限，还无法独当一面，需要上司的帮助。

这样一来，虽然翟澄没有得到上司的举荐，但两人的关系变得非常融洽，而且上司对翟澄的戒心明显小多了，什么事情都找她参与决策，这对翟澄成长起到了很大的作用。一年后，上司心甘情愿地向管理层举荐了翟澄，让她得到了晋升。

渴望在职场中得到晋升，这本是人之常情，但如果为了晋升，锋芒毕露，抢了上司的风头，就得不偿失了。那么，如何做才能让自己避免

抢上司的风头呢？

第一，当你有机会和自己的上司一起去向领导汇报工作时，要注意自己的身份，时刻以上司为主，不要抢上司的话头，除非上司要求你发言。当然，说的时候也要谨慎，按照与上司商定的思路去说，对于上司的发言，可以补充，提供论据，但绝不要和上司唱反调。

对一些你不能支持上司的主张，但又是重要的事情，也不能轻易抛出，最好让上司自己去斟酌。总之，一定要谨言慎行，不要把它当成是自我表现的舞台，否则很容易弄巧成拙。

第二，如果你和上司一起给员工安排工作，上司安在主导位置，你要做的就是解释与补充，不要同上司争执，也不要试图影响和改变上司的决定，更不要在上司面前显示你可以充当共同决策的角色。这种时候，你要维护上司的权威，而你的表现也是上司放权给你的重要参考。

第三，当你和上司一起参加酒会或其他公共活动时，要让他成为公众关注的中心，不要抢了他的风头。有的职场新人在这种场合对自己很放松，不知不觉中抢了上司的风头，最后影响到自己的前途，这是很不合算的事情。

中国文化对于上下尊卑的观念很敏感，在公共场所，一定要维护上司的面子，不要在一些细枝末节上抢了上司风头，坏了上司对你的印象。

第四，这点非常重要，就是千万不要出现越级汇报的事情，这是职场中的大忌，这种行为令很多上司深恶痛绝，一旦处理不好，很容易与上司发生冲突。因此，一定要从工作流程上规范自己，不要稀里糊涂地就断送了自己的前程。

真正有“心计”的人，从来都是低调内敛的，他们懂得在上司面前守“拙”，在与上司相处时，也会把握好尺度，不会恃才傲物甚至和上司争抢风头，这才是职场中的大智慧。

与上司唱“双簧”

也许你会发现，要在职业场中得到晋升其实很难。事实上，要想得

到晋升，尤其是职场新人，不是只要努力就行，还需得到上司的认可和信任。

而这个上司，通常是我们的直接上司，他在很大程度上决定着我们在公司里的职业发展。如何取得上司的信任和让步呢？我们可以从这两方面入手。

首先，我们要先对上司让步。

所谓“有求于人先予人”，每个人都有自己的弱点，不管你的上司多么强势，多么优秀，肯定还会存在一些缺陷。当他们在做自己的工作时，也许这些缺陷还可以因为刻意地遮盖而隐藏掉，但是，当他们实行管理的时候，这些缺点就会暴露出来。在这种情况下，肯定会有部分职员对上司的失误表现出疑惑的情绪，而你，应该坚决站在上司这一方。当然，不需要特意地表现出来，而是设法在工作中，努力将上司管理上的漏洞弥补起来。

这种做法，就是与上司在明里暗里唱双簧，时间长了，你的上司自然就会明白。也许有的人认为与上司唱双簧就是在拍马屁，实则不然。这需要你有意识、有步骤地针对上司的管理缺陷，来进行反向的修正，让上司的管理策略能够实施下去，以获得整个部门的绩效。也可以说，你这是在针对上司的管理盲区设法补救，在完成上司的管理策略同时，也把上司管理上的盲区化解掉了。

其次，我们要对上司保持信任的态度。

只有信任上司的人才有机会得到重用。也许你会觉得自己的上司很差劲，因此很难信任他。但是一个不信任上司的人，如何能获得上司的信任和提拔呢？你应该仔细想想，如果上司真如你想得那么差劲，为什么公司还让他担任领导呢？这说明你的上司肯定有你还没有认识的重要优点。

如你站在公司的角度，也许很快就能找到上司的优点。这样，你就能对上司有足够的信任了。这时，你对上司表现出来的缺点，才能更客观、更宽容地对待，并在工作中努力修正，以实现或达到部门的绩效。这也是在跟你的上司唱双簧。

人无完人，你发现上司的缺点时，应该充分使自己的优点与之缺点

结合，跟上司唱双簧，那么上司的发展空间增大，你的晋升空间也就加大了。

再次，可以适当地向上司借力。

在你和上司唱双簧，共同建设部门的时候，公司的高层肯定也会知道。从公司的角度来看，需要的正是知道团队配合、宽容、信任的职员，因此在你努力做这些事情的时候，公司方面也在关注着你。

而且你在和上司唱双簧的过程中，肯定会得到上司的信任和有意识的让步。上司会在各方面提到你作的贡献，一旦公司出现了职位空缺，你的上司一定会为你推荐，你将会有更多晋升机会。

要知道，如果只是努力工作，对职业的成长并不会有很大的帮助，很多职场新人就抱着这种心态。事实上，即使你工作很努力，如果没有人向上面推荐你，你的一切努力也只有你的上司还有你自己明白。

因此，在努力工作的同时，还需向上司借力，这主要是为了获得上司的推荐。不管是在部门内部还是部门外部，上司都对你有最直接的发言权。而且从人的本性方面而言，相信大家都希望把机会让给一些值得我们信赖的朋友，而不单是能力高的职员。

如果你常和上司唱双簧，与他合作做好公司工作，一定会得到他的信任。这时，你们就不仅是上司和下属的关系，还可以是朋友的关系。你可以用朋友的身份多和上司聊天，让他明白你的想法和初衷。因为朋友的关系，不会引起上司的误解，这样你才能充分发挥自己的能力，并获得来自上司的更多推荐。

每个人都希望有满意的职场生涯，得到晋升，这无可厚非。那么不妨试试与上司唱双簧，这样可以获得上司的支持与推荐，也是你得到最快晋升的途径，至于结果如何，那就看有“心计”的你如何把握。

劳是你的，功是他的

许多人可能都有切身体会：被别人比下去是令人恼恨的事情。如果你的功绩超过了你的上司，这对于你来说不仅是蠢事，甚至还会产生

致命后果。所以，即使立了功，也绝对不能居功自傲，独享荣誉，而是要恰到好处地把功劳让给自己的上司。

王浚是三国末期的西晋名将。公元280年，他巧用火烧铁索之计，灭掉了东吴，结束了三国鼎立的局面，国家归于统一。没有想到王浚刚取得战争的胜利，就被人诬陷。安东将军王浑以不服从指挥和抢劫珍宝为由，要求将他交有关部门论罪。

这让王浚非常畏惧，他想起了邓艾的悲剧：当年，消灭蜀国的大功臣邓艾就是在得胜归来之后被谗言陷害而死。他害怕自己和邓艾的下场一样，便一再上书，陈述战场的实际状况，辩白自己的无辜。晋武帝司马炎倒是没有治他的罪，而且力排众议，对他论功行赏。可王浚每想到自己立了大功，却遭人陷害，便伤心不平，每次面圣，都一再诉说他伐吴之战中的辛苦以及被人冤枉的悲愤。

他的一个亲戚范通对他说：“您的功劳固然很大，可惜却不会韬光养晦，难怪受人排挤！”

王浚问：“此话怎讲？”

范通说：“在您凯旋之后，应当闲居家中，不要处处提你以前的功劳，如果有人问起来，你就说：‘是皇上圣明，诸将努力，我并没有什么功劳！’这样，你就能避免灾祸。”

王浚按照他的话去做了，谗言果然没有了。

做臣下的，最忌讳就是自表其功，自矜其能，凡是这种人，十有八九要遭到上司的猜忌，都没有好下场。喜好虚荣，爱听奉承，这本是人性的弱点，作为一个帝王更是如此。而有功归上，正迎合了这一点。你想谁不愿意功劳卓著呢？尤其是作为君王，哪个能容忍臣下的功劳超过自己呢？

“伴君如伴虎”，是古人总结出来的至理名言。所以，要学会如何与领导相处、明哲保身。一些人自以为有功便忘了上司，这特别容易招惹上司的嫉恨。把功劳让给上司，才是明智的捧场，是稳妥的自保。在官场上如此，在职场上亦是如此。

夏佟在一家杂志社做编辑，是个很有才气的小伙子，他对编辑有独特不俗的理解，因此很受欢迎。前一段时间得到过一次创意奖，为此他

很兴奋，但过了一段时间，他就觉得不对劲了，因为最近他的上司常给他脸色看，还处处为难他，也不知道自己哪里得罪了上司。

他把自己的苦恼向一个朋友说了，朋友了解清楚情况后，指出了原因，他认为是这样的：夏佟得了创意奖，受到了领导的表扬，并且夸他非常有做主编的潜力。问题是他并没有在现场感谢上司和同事们的协助，这自然让他的上司耿耿于怀，从此以后，他的上司刘主编便给他脸色看了。

遗憾的是，夏佟对朋友的分析不以为然，结果三个月后就因为待不下去而辞职了。

这份杂志之所以能得奖，自然是夏佟贡献最大，但是他的错误在于独享了这份荣誉，让上司处在配角的位置上，这当然会惹上司不高兴，觉得夏佟目中无人，恃才自傲。夏佟的才华也让主编产生不安全感，害怕失去权力，为了巩固自己的领导地位，夏佟自然就没有好日子过了。

和上司相处，就一定要尊重上司的权威，不要恃才傲物，居功自傲，那样终会成为上司的“眼中钉”。工作中取得了成绩，会给你带来荣耀，有“心计”的人懂得将这份荣誉归功于上司，把鲜花让给上司，把众人的目光引到上司身上。

“马屁”该拍还要拍

拿破仑说过：“讨厌别人对自己拍马屁的人是少之又少。”有很多人认为厚颜无耻地说一些阿谀奉承的肉麻话，讨好上司，就是拍马屁。事实上，这种人认识很粗浅。真正的“拍马屁”是隐秘地赞美别人，恭维别人，这是与上司、同事来往时的“润滑剂”，更何况，这些美丽的言辞不会让你花一分钱，又不会让你少块肉，而且与人、与己皆有利，何乐而不为呢？

在职场中人人都明白，讨得上司的好感是多么重要，然而“拍马屁”的方法可是大有讲究的。

据说当年拿破仑最讨厌的就是别人拍他的马屁。因此喜欢谄媚、奉

承的人很难受到他的重用。但是有一次，一个随从对他说：“将军，您是最讨厌别人对你拍马屁的吧？”拿破仑笑着回答说：“当然，一点也没错！”

可是事后，拿破仑自己也不得不承认，那个随从的话其实就是一记最好的马屁，而自己竟然笑着接受了。于是他颇为感慨地说：“讨厌别人对自己拍马屁的人真是少之又少啊！”

马屁该如何拍，这是很有讲究的。

第一，不要忘了在别人的面前夸赞自己的上司。

虽然当着上司的面，直接给予赞美，也是奉承上司的一种方法，但是这样做很容易招致周围同事的反感。而且，这种方式的效力也很小，甚至还会产生反效果。

与其如此，不如背后夸赞上司。要知道我们在背后对上司的批评，总是很容易就传到上司耳中，而这些赞美的话语，也终有一天会经由同事的口，传到上司耳中。这样的赞美，会让上司对你更加信任。因此，我们可以利用这些“网”，让赞美的言辞流传出去。如果你连这点“心计”都没有，那就很难得到晋升了。

当然，对其他部门的人，不管是谁，也不要忘记对他们表示赞美。一件西装、一条领带等，这些细小的方面，都可以成为你赞美他人的话题。不过，这些赞美应该在私下用亲切、稳重的语气说出来，而不是在大庭广众之中大声喊出来，这样只能产生反效果。

还有一点要特别注意，不要和其他部门的人，尤其是其他部门的上司走得太近，这会让自己的上司不高兴。毕竟人都是有猜疑心的。

第二，善于尽“枪手”的职责。

如果你的上司不擅长写办公公文，或外务繁多，那么作为下属，你就应该发挥一下“枪手”的作用了。通常要在别人所写的文章上进行删减修改，是很容易的事。因此，你只需要先弄清该写的内容，然后在工作的空档动手起稿，那就没问题了。

这种人都会很受上司的礼遇和尊重，就好像上司的左右手一般。例如，有的时候需要在客户的公司刊物上，做商品宣传广告。这时，你可以用上司的名义来刊登。最初的拟稿自然是你写。稿件完成后，需先让

上司过目，一番增补修减后，才能交给客户。

如果你自以为是，自负地认为自己为公司效了很多力，在客户的刊物上，大加发表自己的议论，这样很可能适得其反，甚至招致上司的嫉恨。

因此，作为下属，你要做的就是不露形迹，默默耕耘，让自己扮演幕后功臣，并安于这样的牺牲，这就是对上司最强而有力的奉承。而且这种以上司为尊的行为，是一定可以打动上司的。如果你颇有些文才，那么不要骄傲，用这种方式来拍上司的马屁，展现自己的能力吧，不用担心，你一定可以得到重用。

第三，认真对待上司无意的谈话内容，并实践它。

和上司一起用餐时，对于上司偶尔吐露的话要牢记，并能找到恰当的时机加以实践。比如，当上司无意中说：“最近听说有家杂志上刊载了各界名人演讲酬劳一览表，有机会的话真想看看”。这时，你就要抽空到书报摊或书店看看，找到领导所说的一览表，并买回来呈给上司看。

也许上司的话和工作根本扯不上关系，但是做下属的就应该有随时听候差遣的准备。在可能的范围内，实现上司的愿望。虽然上司说那些话并不期盼别人去实践，只是用很平常的语气说出，但是如果下属能对上司的每句话都认真对待并实践，一定会让上司很喜欢。

平时为上司泡茶，也不要忘了上司喜欢喝凉茶、温茶还是热茶，太凉了，可以为上司加热；太烫了，可以为上司准备稍凉的。像日本叱咤风云的大人物丰臣秀吉，他就曾经用怀给大将军温鞋，而他也因此崭露头角，从下三级的武士成为一代人物。

“马屁”该拍时一定要拍。但马屁也不是那么好拍的，拍对了尚可，拍不好只会被“踢”。因此，要随时把握好所拍对象的心理，从而把握好“拍”的尺度与力度。每个人都喜欢被别人赞美、尊重，只要你拍对了，很多事情都会更容易解决。

领导越是急躁下属越要稳住

身在职场，一旦赶上领导工作忙、气不顺的时候，只要自己出现了些微差错，都会招来一顿狠批，有时候明明是他自己犯的错误，却把脾气都发到下面的员工身上。看到领导阴沉着脸，员工们自然都战战兢兢，大气也不敢出。

当你面对领导的“灰色情绪”时，应该如何应对呢？

首先就要从领导与下属的关系说起。从心理学角度说，领导的角色有点类似于家庭的家长，尤其是父亲的角色，而下属则类似于子女的角色。相信大家小时候都有过这样的经验：当家长遇到不顺心的事时，家庭的气氛就会变得沉重起来，如果你在这个时候犯了错，就很可能被家长抓过来大训一顿。

领导也是普通人，他们也有自己的喜怒哀乐，所以，面对上司脸上的“阴云”时，就要学会一些技巧。比如，当你在上司情绪不好时犯了一点小错误，而遭到严厉批评时，千万不要和他硬碰硬地对着干。你可以先虚心接受批评，然后对自己说：“其实领导更不容易，他现在只是心情不好，我应该理解他。”事后，也不要为一点小事而去找领导的麻烦，和他纠缠不休。

领导的情绪，有时候就像挂在办公室的晴雨表，他心情不好时，常会让手下员工战战兢兢。但是，千万不要因此而感到压抑或烦躁，也不要总是暗暗地揣测上司为什么事情生气，更不要将上司的这种情绪归结于自己的犯错。此时，最好就是按部就班地做好工作，并及时向领导汇报。在汇报的时候，千万不要表现得唯唯诺诺，说话语速可以放慢，但不要啰嗦个没完。

领导心情不好的时候，会把别人或是自己犯的错也迁怒到你身上，这时，你最好不要与领导申辩。如果你非要和领导较劲，针锋相对地理论出个所以然来，领导就很可能把怨气一股脑地撒到你身上，那你们的关系将会更恶劣。当然，你也要反省下自己，为什么领导不迁怒于别

人，却偏偏迁怒于你呢？是不是你自己真的有哪些地方做得不好，需要改进呢？

如果你和领导的关系还不错，也许领导在遇到不愉快的事情时会找你倾诉，你会因为这些事情而把自己弄得心情糟糕，无法专注于工作，但你又不好提出拒绝。这时怎么办呢？作为下属，你千万不要摆出一副“公私分明”的面孔拒绝领导，而是应当先和领导一起分担他的感受，尽量不去谈那些不愉快事情的细枝末节。

在职场中，领导始终都是大家关注的人，而关于领导的八卦也是最多的，这些话难免会传到领导耳中，会让他们感到非常恼火。这时，你要做的就是一如既往地工作，而不是刻意去安慰领导。如果那样做，很可能被领导认为你是“做贼心虚”，并把一切罪责都推到你头上。

总之，领导越是急躁的时候，你就越要稳住，不能自乱阵脚，引火上身。

教你透视上司心理

你费尽了千辛万苦，通过层层关卡，进入了自己梦寐以求的公司，欢天喜地地准备开始你新的工作旅程时，突然发现，你的职业生涯并不像自己想得那么简单。几个月的工作让你察觉到自己 and 领导竟然那么不合拍，每次进领导的办公室你都会惴惴不安，生怕自己领会错了领导的意思。然而越担心越出错，于是乎才上班没多久，极度的不安和紧张情绪就已经代替了开始的兴奋。

究其原因，就在于你对上司很不了解，这可是个不小的问题。要知道，就算你再怎么热爱这份工作，如果不能与上司“心有灵犀”，就无法愉快共事，那么你美好的梦想恐怕也会变成噩梦。

夏甜在一家公司任总经理秘书。这天上午，她去张总的办公室送文件，张总正打电话，见她进来，马上捂住了话筒对她说：“你赶紧把黄经理叫来！”说完就继续打自己的电话。夏甜听了马上出去给黄经理打了个电话，让他赶紧过来。等黄经理匆忙赶到张总办公室时，张总却诧

异地问他：“你来干什么？有事吗？”

原来，张总是广东人，“王”和“黄”的发音差不多，他其实要找“王经理”，但夏甜听成了“黄经理”。结果，夏甜被张总狠狠地训斥一顿，连带地将黄经理也得罪了。

真是祸不单行，到了下午，夏甜又挨了次批评。当时她去张总办公室送资料，而张总正在看其他资料。夏甜进去后，他头也没抬就对她说：“把那份资料拿给我！”夏甜听得一头雾水：“哪份资料啊？”张总也觉得诧异了：“哪份资料？”他抬起头来盯着夏甜，认为她问得很多余，她没有理由不知道自己要哪份资料啊。于是又冷冷地说了夏甜一顿。

夏甜真是又紧张又委屈，她当了张总将近一年的秘书，可是直到现在，一进张总的办公室，她就莫名地紧张。她不知道要怎么样做才能与张总“合拍”，甚至想过换一个工作。

夏甜之所以无法与张总“合拍”，主要原因就是她对张总缺乏最起码的了解。如果在工作中对上司缺乏起码的了解，那就很难领会上司的意图，抓不住工作的重点，给自己的工作带来不便。

到底该如何做，才能让自己和上司“心有灵犀”呢？如果你是职场新人，首先要做的就是了解你的上司，然后你才能知进退，创造一个轻松快乐的工作环境。

第一，要了解上司的核心价值观。

核心价值观是不会轻易妥协，也不会轻易改变的，因此也容易引爆情绪。什么是核心价值观呢？比如，有的上司非常在意守不守时，只要有人迟到，他就会跳脚抓狂；有的上司更注重诚实，当你言辞闪烁地和他说说话时，就会引起他的极度不满；还有的上司注重勤俭；有的更注重效率，等等。

这些核心价值观，只要你能找多个同事打听，并且注意观察，就能找出。然后，尽快调整自己的工作态度，就能和上司配合，如此就不会产生连怎么死的都不知道的惨状了。

第二，应当注意上司的情绪反应。

平时仔细观察上司的言谈举止，了解什么事情会让他高兴，什么事

情会惹他不快，什么事情会让他焦虑，什么事情又会对他产生压力等。看看他出现这些异常的情绪反应时，他通常是如何处理的。

每个人都有自己固定的情绪处理方式，每次发作时的过程也都差不多，因此，如果你能掌握上司的情绪反应，那么下次就会知道该如何避开风口，能采取更好的沟通方式，避免因自己的不慎让上司的情绪更加暴躁。

比如，你发现上司属于“猫头鹰”型，下午的时候精神更好，早上大脑仍处于不太灵光的状态，那么就不要再早上向他报告工作中碰到的瓶颈，因为这样很容易招来上司的责骂。你可以等到吃过午饭，他心情转好的时候再去报告。

第三，应当掌握上司的沟通模式。

有的专家发现，每个人最习惯的沟通方式都是不同的，因此，很多时候没有和上司沟通好，都是因为没有掌握与对方沟通的方式。在这方面，差一点可是差了很多，有很多冲突就是因此造成的。

沟通的模式大致可以分成三类。

视觉型：这类型的上司说话速度较快，并常用视觉字汇，比如“我看不出来”等。这类上司通常喜欢通过一些书面数据得到自己想要的信息，因此在和他沟通时，不要忘了准备一份书面报告。

听觉型：这类型的上司说话中速，他们更喜欢用“这个主意听起来不错”“听起来没什么特别”等句子。对这样的上司用口头简报的方式沟通，效果会很好。

感觉型：这类型的上司说话速度缓慢，他们喜欢用感觉、掌握等字眼。与他们沟通时，情绪气氛的营造就非常重要，察言观色的功力也不可少。话要说得慢，只要感觉对味了，事情就一定可以搞定。

你开始了解你的上司了吗？如果仍不太有把握，不妨在上司心情好时巧妙地问出来。只要你掌握以上的几个要点，就一定能对自己的上司多一些了解，而聪明的你也一定能与上司相处愉快，深得他心！

不同的上司爱听不同的“歌”

上司也是人，也有七情六欲、喜怒哀乐，有自己的脾气、偏好和坏毛病，也有自己的人情世故和家常琐事。但不同的上司一定有不同的性格特点，如果你是有“心计”的下属，那么只要能把握上司的具体个性，唱那些上司最喜欢听的“歌”，就一定能与其和谐地相处，令上司感到舒心，自己也放心。

喜欢独揽大权的上司

这种上司喜欢对下属的工作吹毛求疵，最让人无法忍受的是，他们什么事都爱管，事事亲为，从不放手让下属去独当一面。

这种上司交给你的任务，你一定不能抱着应付差事的心理去做，而应当问清楚他的要求、工作性质、最后完成的期限等，而且还要不时地向他汇报工作进度，以求符合他的要求，并让他感觉，你一直都是在他的指挥下工作。

只要你花点心思，一样能讨好这样的上司。当他批评你的一些工作方式时，你不要一意孤行，反正也不是大的原则问题，你何不试试不同的方式呢？其实当你尽最大的努力与他相处时，会发现他也不是你想象中那么不可理喻。

喜欢唯才是举的上司

这种上司比较欣赏有才能的下属。如果你有什么工作上的好方案、好提议，即使不是你分内的工作，也可以找个适当的时机提出来。你可以放心，这种上司绝不会认为你是在卖弄，因为他真的很爱才。

比如，你可以找个比较轻松的场合，像喝茶或午饭的时间，将你的计划详细地说一遍。如果他赞同，那么你可以预备一份计划书，稍后呈上让他仔细参谋。这样既能让你“显山露水”，又不会与具体负责这项工作的同事发生矛盾。

当然，你也要注意不要表现得过分积极，否则上司会认为你想和他抢饭碗，那么再好的计划，也会被他否决。

工作狂型的上司

如果上司是个工作狂，那你可真是有苦难言了。因为这样的上司认为只有不断工作才是最佳的生活方式，而且他认为每个人都应当如此。于是天天超时工作，周末也常加班，这样的工作又有何乐趣可言呢？

首先，不要向上司提工作量过大，你已完全失去私人时间这两点，而是应当先向他解释，能否请求上面再多派一个员工，以便能保证工作按时完成。

其次，你可以自己减少假日上班时间，如果上司问及，可以告诉他你有重要的事情，如果他表示不满，那么就告诉他你会在平时将工作补上来。

在这些上司看来，工作就是他的生命，因此，在他手下工作，就没有闲下来的时刻，而能让他有所改变的做法就是，让他明白，这样工作花掉了大量的私人时间，而且还不是聪明和必要的做法。

比如，当他交给你一项任务，并要求你加班加点，要在一周做完。而你如果用自己的工作方式，既没有加班，又提前漂亮地完成了任务。一次如此，两次如此，这样次数多了，他就会渐渐知道还有更高效、轻松的做法。

不懂得体恤“民情”的上司

这样的上司往往见高就拜，见低就踩，不仅缺乏责任心，而且从来不会体恤“民情”，还疑心病重。面对这样的上司，也许你满腔怨言。即使你有满肚子牢骚，也不能向其他部门的同事诉苦，指责自己的上司，这样不仅于事无补，还有可能与上司的关系更加紧张。

因为你那样做等于是给其他部门的人提供了一个饭后谈资，将事情越闹越大，到那时，其他原本和上司关系不是很好的领导，恐怕也不会站在你这边了，因为他们也不喜欢那些背后中伤上司的人。

当然，忍气吞声，永不宣泄也不是解决的办法。你可以向上司直接表态，不过事先一定要先分析一下对方的性格，预计一下他的反应。比如，对于思想保守、自尊心强的上司，就不要开门见山地大诉不满，只能委婉相告；如果是比较开放，胸襟较宽广的上司，不妨约一个时间，将你的心里话坦白告诉他，相信一定可以找出一个解决办法。

所谓“知己知彼，百战不殆”，你知道自己的上司喜欢听什么“歌”了吗？每个人都有自己的个性，了解自己的上司，才能因人施事，才会有好果子吃。

掌握与上司的沟通技巧

如果你想在职场中获得成功，就一定要有较好的与上司沟通的能力。只有得到上司的认可，您才能平步青云。你的上司也许工作上无能，但要开除你是件很容易的事；而且，上司对你的工作评估，也不是完全从工作的角度出发。因此，可以说掌握与上司的沟通技巧是获得成功的重要因素。

如何掌握与上司的沟通技巧呢？

这要看你与上司交往时表现出来的政治修养。

第一，你要表现出自己的忠诚，上司通常会把对自己忠诚的下属当成自己人，他们最反感就是下属和自己不是一条心。

第二，你要表现出自己的精明能干，因为上司通常喜欢和聪明、机灵、有“心计”的下属交流。如果你在上司面前表现得无能，那么愚蠢和懒惰的帽子就会一顶顶被扣在你头上，那时你就很危险了。

第三，表现出自己的谦逊。记住，在与上司交谈时，千万不要卖弄你的小聪明，更不能锋芒毕露。也许你是想让自己的聪明才智得到上司的赏识，但是如果在他面前故意表现自己，只会让上司觉得你狂妄自大，在心理上很难接受。而且，你还要抑制自己的好胜心，这样才能成全上司的自尊心和威信。比如你可以故意露出个破绽，好满足上司的好胜心。

在提出不同建议的时候，也不要急于否定上司原来的想法。应当尽可能谨慎一些，仔细研究上司的特点，研究他喜欢用什么方式接受下属的建议，并用他喜欢的方式提出建议。记住，一定不要当面顶撞自己的上司。

第四，平时多赞扬和欣赏自己的上司。上司也是个普通人，他也需

要从别人的评介中了解自己的成就，以及在别人心目中的地位。当他受到赞扬时，自尊心会得到满足，对称赞者会产生好感。因此，你可以赞扬和欣赏上司的某个特点，最好是在背后赞扬你的上司，并试图让他通过其他渠道得知，这样能取得更好的效果。

第五，当上司批评你时，千万不要有一脸不高兴的表情。要知道上司总要对下属的工作做出一些中肯的评价。通常犯错误并不直接影响上下级的关系，关键在于你犯错后接受批评的态度。如果被批评后，你一脸不高兴，上司会认为你对他不服气，在做无言的抗议。因此，在这个时候，你最好能适当、诚恳地做一些自我批评。

第六，要体谅上司的难处。试着换位思考，理解上司的难处，这样有助于得到上司的信任。当上司感到为难时，你可以主动表示理解，并诚恳地做出自己的努力，减轻上司的负担，这会让上司很高兴。对上司的失误，也应当多加宽慰，而不是指责。

第七，应当及时向上司汇报工作。通常一件工作都是以上司的命令开始，以下属的报告结束。上司最担心的就是下属的工作是否能顺利进行，而及时地汇报工作进度，可以缓解上司的担心，也可以让上司认为你很重视他对你的工作安排。

总之，你要记住，无论上司对你如何刻薄，你都要忍耐；无论上司多么无能，你都不要忘了对他的称赞。

在上司面前体现出这些政治修养后，如何才能通过上司获得提升呢？

第一，任何时候都不要去估计公司的发展前景，或是用专家的口吻去判断一件事情，这都是为人下属的大忌。这样的行为对你的提升没有任何好处。

第二，要记住上司家的狗的地位也比你高。俗话说：“宰相门前七品官。”只有学会了贬低自己，抬高上司，才能让你的提升指日可待。

第三，不要忽视了上司的家人。很多家庭中都是女人管着男人，有人说过，女人通过男人来主宰这个世界，可见女人不可忽视，特别是上司的女人更不可忽视。称赞上司的女人“年轻漂亮”或“气质高雅”，这些都是高明的敬礼。就算上司的女人长相不怎么样，你也可以在她的

服饰、举止、风度和修养上，找出值得夸赞的地方。你对她发自内心的赞美，对你日后的提升很有帮助。

如果你是善玩“心计”的职场人士，那么就设法让你的这些贵人了解你的优点，强化你的优点，这样你的提升也就指日可待了。

与女上司相处需花点心思

你的顶头上司是位女性吗？那么恭喜你了，因为在这个以男性为主流管理者的社会中，能得到提拔的女性必定有其不凡之处。但是，你千万不要把与男上司相处的经验照搬到女上司身上，因为加了个“女”字，上司就不仅仅意味着工作上的权威了。

曾经有人对467名职业女性进行过调查，结果显示，78%的受调查者认为，女上司要比男上司更难应付。因为，有的女性在分担工作和个人情绪方面，可能不如男性，甚至还会有些小心眼。所以在应对女上司的时候，就要谨慎为之了。

林筑就碰到了一个小心眼的女上司。她本是响应总公司的号召，去支持下属企业的发展，因此调入了一家下属的小型公司工作。在她所在的部门，她的工作经历、学历和业务技能无疑都是其中的佼佼者，她的顶头上司在这些方面都比她差了很多。为了本部门工作的正常运转，林筑始终尽心竭力地帮助自己的上司，并且不限于自己所管辖的班组，只要是发现部门存在问题，都会及时详细地帮上司做出好的处理。

部门工作终于慢慢步入正轨，但是林筑发现，女上司对她的戒心也越来越重。常常挑动林筑所在班组中的人和她暗中作对，还趁她不在的时候开会贬低她，更过分的是，她总是在公司领导的面前说林筑不支持她的工作。

对于她的这些做法，林筑烦透了，真想干脆什么都不管，任那个上司自己去折腾，但是她又放心不下，怕不好跟公司的领导交代，一时真是不知如何是好。

“木秀于林，风必摧之。”不只女上司会小心眼，男上司也有小心

眼，尤其是当下属的能力比他强的时候。因此，面对你的女上司，首先不要有太强的“受害者”心态。因为上司有这些反应实属正常。

如今有个普遍现象，就是人们对女上司的要求比较苛刻，认为理想中的女上司“既要工作独立，表现优秀，还要容貌佳，善解人意”。调查发现，超过一半的人认为，跟女上司相处需要花费更多的心思。

如果你的上司碰巧是个女性，那么无论你是女性还是男性下属，都要注意以下的几点技巧。

第一，真心实意地尊重她，并且还要让她知道。女性的成功本来就比男性不容易，那么她理所应当受到你的尊重。即使你对她有什么不满，也不要和她的性别联系起来。这样才是对她基本的尊重。

第二，如果你是男性下属，你可以尽情展现你的绅士风度。比如帮你的上司拎包，干重活，修电脑等，这些小事都能让女上司对你有个很好的印象；如果你是女性下属，那么可以表现得细心友善。比如在她的生日的时候，送份小礼物以示友情，这样她定会觉得你细心友善。

第三，对于女上司也要勤于沟通，善于沟通。在如今这个社会，重视结果远远高于过程，因此不管你的女上司是什么性格，专心做好自己的分内事才是最重要的。女上司的压力其实也不小，与她通力合作，完成目标是个不错的选择。在这个过程中，你们可以经常交流各自的看法，了解各自对目标的观点。

第四，对女上司开诚布公。因为女上司通常都很敏感，对真实性的判断一般也很准确。但是女上司有时在视野上不够宽广，因此你发现后，不要视而不见，而应当适时地告诉她。只要你的方法适当，她就不会生气。

不管女性上司如何坚强，当她的家庭、情感或身体出现了状况后，也会很容易显露出脆弱的一面。而这种脆弱也会被她们带到工作中来。这时，你会发现她可能无端地发火，尤其是那些处于更年期的女上司，脾气会非常暴躁。

在这种情况下，你千万不要试图去改变她，而应当“躲避”，并且还要努力适应她。即使是被她训斥，也不要耿耿于怀。要做到心胸宽

广，不到万不得已，千万不要因为这些问题和上司闹僵甚至辞职。

也许女上司会更注意你工作中的细节与态度。聪明的你，只需要多花点心思，多创造一些与她沟通的机会，就能给女上司留个好印象。

第十一篇 选择心计学——精选择， 结交“有用”的朋友

古语云：“物以类聚，人以群分。”想成功，不仅要广交朋友，更要善于择人交友，只有那些能在你成功道路上助你一臂之力的人，才是值得结交的“益友”。

敢于接近大人物

每个人都有与大人物结交的愿望，只是很多时候因为自卑感占据心头，而没有勇气接近大人物。但是，如果你能够抛弃自卑，并利用一切可以与大人物接近的机会，充分表达自己的诚意，相信大人物也能成为你的朋友。

英年早逝的著名诗人徐志摩，在接近大人物方面为大家树立了榜样。他是充分利用身边的关系来接近大人物的，使自己在文学上获得颇深造诣。

徐志摩7岁时，就已表现非常聪明，且对语言及文学表现出非常浓厚的兴趣，但直到15岁那年，他在文学方面的进步还不大，于是非常希望找位高人作为自己的良师益友。这时，他听说梁启超是一位良师，而且是当时文学界赫赫有名的大人物，徐志摩清楚拜他为师绝对是有难度的事情。于是他绞尽脑汁想办法接近梁启超。不久他得知表舅与梁启超交情颇深，于是喜出望外地找到表舅，希望得到表舅的引荐。

在与表舅的交谈中，徐志摩充分表达了自己想要拜师的迫切愿望，他对长辈的谦恭之情，深深打动了表舅。于是，表舅亲自带着徐志摩来到梁启超家，让其拜梁启超为老师。慢慢地，梁启超不仅是徐志摩的良师，也是他生活和文学中的益友。在老师的辅导和自身的努力下，徐志摩在诗歌上的成绩突飞猛进，最后，成了伟大的诗人。试想，如果徐志摩没有接近大人物的勇气，他怎么会千方百计想办法接近大人物，又何来之后的成就？

不可否认，每个人的成功都与自己的努力分不开，但是若有高人指点，你的奋斗就会少走弯路，你的成功就会早点到来。况且与大人物为友，你得到的不仅是他对你的专业帮助，还有他的思想对你的影响。

一位在商界成就非凡的名人说：“与大人物结交是我成功的一大秘诀，与大人物交友，便意味着给自己提出了更高的要求。在大人物的影响下，可以大大增强自己的素质。”

那么，接近大人物、敢于与大人物为友，到底有哪些益处呢？

首先，可以接受大人物先进和超前的思想，以及为人处世的技巧。

其次，可以培养自己努力学习的精神，同时产生赶超大人物的欲望和动力，促使自己不断进取。

再次，接受大人物的指点，不断提高自身素养，更有利于成功。

最后，通过大人物的指引，认识更多的大人物，从而开阔视野，增加阅历，拓宽人际关系网。

显然，这些益处都是一个人成功必需的。为了更好地获得这些益处，使自己能力不断提升，敢于接近大人物是非常有效的办法。

百度创始人李彦宏曾表示，自己的成功是因为得到高人指点。他说：“这就和郭靖一样，经常在正确的地方与大人物结交，所以才能练就高深莫测的武艺。”

李彦宏看似偶然地成为国内搜索领域的先驱，得益于他在美国的导师肇端于的指点。正是在导师的点拨下，李彦宏才能迅速成就自己的百度辉煌。

事实再一次表明，你自身的努力加上良师益友的帮助，就会使你的成功如虎添翼。这就像一个身处迷雾森林的骑士，在没有找到正确的方向前，他无法释放驰骋江山的霸气，而经大人物点拨和指引，骑士就能踏上正确的跑道，向着心中的目标发起冲刺。

所以，不要自卑，更不要畏惧，利用可能的机会接近大人物，直至与大人物成为朋友，那么你的成功就不再遥远。如果你成功了，你也是了不起的大人物。因为你敢于接近大人物，懂得与大人物为友。

与比自己优秀的人交朋友

犹太人说：和狼生活在一起，你只能学会嗥叫，和优秀的人接触，你就会受到良好的影响，耳濡目染，潜移默化，成为一名优秀的人。比尔·盖茨也曾说：有时决定你一生命运的在于你结交了什么样的朋友。

在美国曾经有个很普通的农家少年，从杂志上读了某些大实业家的

故事，很想了解故事的细节，并希望实业家给广大读者提出一些忠告。

有一天，他跑到了纽约，他也不管几点开始办公，在早上7点钟就到了威廉·亚斯达的事务所。

在第二间房子里面，这位少年立刻认出了面前那体格结实，长着一对浓眉的人。高个子的亚斯达刚开始觉得这少年有点讨厌，然而一听少年问他：“我现在很想知道，我怎样才能赚得百万美元？”他的表情便柔和并微笑起来。接着，他们两个人进行了长达一小时的谈话。随后亚斯达还告诉少年应该去拜访的其他实业界的一些名人。

这位少年照着亚斯达的指示，遍访了一流的商人、总编辑及银行家。

在赚钱这个方面，他所得到的忠告并不见得对他当时有什么帮助，但是能得到成功者的指引，却给了他很大的自信。他开始仿效他们成功的做法。

两年之后，这个20岁的青年成了他学徒的那家工厂的所有者。24岁的时候，他是一家农业机械厂的总经理，不到5年，他就如愿以偿地拥有了百万美元的财富。这个来自乡村粗陋木屋的少年，终于如愿以偿地成为银行董事会的一员。

这个少年在活跃于实业界的67年中，实践着他年轻之时来纽约学到的那些名人的基本信条，即多结交一些有益的人做朋友，会见成功立业的前辈，能够转换一个人的机运。

一些年轻人都能够直率地表达崇拜英雄的心意。可是年纪一大，就以为不得不将这种心意隐藏起来。隐匿崇拜英雄的心意是错误的，设法与你所崇拜的人接近才是最好的方法。这不但能使对方感到高兴，而且会鼓励你，增加你的勇气。

怀特是美国一家铁道电信事务所的新雇员。16岁时他便决心要独树一帜。27岁的时候他当了管理所所长。后来，先是西部合同电信公司，接着成为俄亥俄州铁路局局长。

他的儿子上学读书时，他给儿子的忠告是：“你在学校一定要和一流人物结交，因为有能力的人不管做什么都会成功的……”

你也许会觉得这句话非常的庸俗。但是请不要误会，把一个有能力

的人作为自己的榜样不是可耻的事情。朋友与书籍一样，一个有能力的朋友不仅是我们的良伴，也是我们的老师。

一个普通人要与一个伟大的人缔结友情，跟第一次就想赚百万美元一样，是相当困难的事。原因并非在伟人的超群拔萃，而在于你自己心中的那种忐忑不安。

年轻人之所以非常容易失败，是因为不善于与比自己优秀的人交际。第一次世界大战中，法兰西的陆军元帅福煦说过：“年轻人至少要认识一位精于世故的老年人，请他做自己的人生顾问。”萨加烈也说了同样的话：“如果要求我说一些对年轻人有益的话，那么，我就要求他们经常与比自己优秀的人一起行动。就人生而言，这是非常有益的事情。和比你优秀的人交朋友，应该是人生中最大的乐趣了。”

现实中不少人总是乐于和比自己差的人交际，这在心理上的确感到安慰。因为在与友人交际时，心中能产生优越感。可是从这些不如自己的人身上学到的东西显然不如从比自己优秀的人身上学的多。

人们可以从劣于自己的朋友身上得到心灵上的慰藉，但也必须获得优秀朋友给自己的刺激，以助长自己的勇气。

总之，一个成功的人，很大程度上有赖于比自己优秀的朋友的帮助，才能不断地使自己力争上游。从比自己优秀的人身上你可以学到很多在其他地方学不到的东西，他们的想法和心态对你的成功都具有很大的影响。

创业者要殷勤结交的几类人

一个创业者成功的重要因素之一便是人缘比较广，所谓八面玲珑，自然财源广进。但从现实的角度看，并非每一个人都值得花时间和精力去结交，古代的孔子也教人“无友不如己者”。所以，比起处处与人为善，对所有的人慷慨大方，不如重点培养与以下这些人的感情。

与银行有关系的人：善于做生意的人很少用自己的钱，那么钱从何来？主要的来源是银行，与一个银行家多多交往，一般来说，有百利而

无一害。要知道创业的路上随时都需要钱，还有那么多难以预料的意外，这些都需要你做好准备，而结交与银行有关系的人是这种准备中最关键的因素。

比较大的客户：无论你和他们有没有生意来往，一些大客户你一定要结交，因为今天做不成生意还有明天，许多生意是要先自己先吃一些小亏，就好比先来些免费服务，额外赠送，都是为了将来可能占大便宜铺路。“背靠大树好乘凉”，面对这些“大树”就算现在不能乘凉，也要为将来乘凉做准备。

业务销售人员：无论是否和他们有生意要谈，都不能得罪这些销售人员，并且一定要不时接见一下他们，跟他们多谈话。同行如冤家，一些行内的秘密不会从同行的口中得知，但是业务销售人员则是行中消息最多的人，只要有人跟他们交谈，他们是没有义务要保守秘密的，因此即使你的公司没有采购部门，仍要打开这个重要的情报来源渠道。

同行对手的员工：这也是一种重要的情报来源，在适当的情况下，不妨“挖墙脚”，这是扩大自己削弱别人的一举两得的招数，这种方法的最低限度，能够做到使对手上下不和，疑神疑鬼，也能够达到破坏的目的。

相关材料的供应商：如果与他们的关系比较好，人家缺料你有料，在材料涨价之时你已入了货，再加上涨期长一点，你的服务好一点，那么就大大加强了你的竞争力。这样的人一定要去结交，否则将是你的一大损失，而这种损失可能是延续性的。

律师：当你有官司之时，他们能够替你解难。如果与律师的关系好，平时便会有很多机会向他请教相关问题。在现在法律条款呈铺天盖地之势的年代，少了这样一些朋友你会心中不安。

会计师：这种人甭说让他帮你故意做什么手脚，只要认真替你考虑如何减免税便可大捞钞票。这样的人你不去结交真是一大遗憾。

想要创业成功，首先要把自己的关系网打造好，只有有了各种关系，你的生意才好做。

怎样对待不同等级的朋友

每个人的朋友多少不一，感情深浅不同，都有自己划分朋友等级的方法。不管是点头之交还是情深似海，都是你的朋友，不要轻易忽视任何一个不起眼的朋友，很可能他在某个时候帮上你。

武田认为自己的朋友中有些似乎没有一点交往价值，因为他们只是不期而遇，之后再也没有联系。或许对方已经忘记了自己，而他自己有的也只是对方一个手机号码。可是，一件事情彻底改变了武田的想法。

那是2005年的夏天，武田需要从湖北武汉前往江西采购陶瓷品，因为武田从未去过江西，所以想找个朋友帮个小忙，哪怕是稍微介绍一下批发陶瓷的大概地点。于是武田在手机上找到了一个据说是江西的朋友，这个朋友是在一次旅游中认识的。虽然他们之间没有联系，但武田还是抱着试试看的心里拨通了对方电话，对方很热情地回答了武田的一些问题，并承诺与武田一同前往陶瓷批发基地。

武田就在这位朋友的热情帮助下，顺利完成了陶瓷采购任务。武田不无感慨地说：“无论哪个朋友都是财富，不要忽视，说不定他能帮你。”

朋友是财富，但是不一样的朋友对待的方式不同，这是肯定的。多数人喜欢建立一个朋友档案来划分朋友的等级，然后再用不同的方式对待不同等级的朋友。有人喜欢用电脑建立自己的朋友档案，有人用笔记簿、名片簿，这些方法都各有长处。不管你用什么方法，但一定要记住：每个朋友都不可轻易地放弃。在你每个朋友的名字底下都要有一定的资料，记录他的专长和爱好。当他们的住所、工作变动时，要在你的资料上及时修正，以免需要时找不到人。而要得到这些变动的情形，则有赖于你平时和他们联系。此外，建立的档案簿必须要足够详细，这样在求朋友帮忙时会更切中要害。

朋友档案的建立是非常简单，只要你是一个细心的人，就会很容易做到。首先，把你在学校时的同学资料整理出来，并做记录。毕业数年

之后，你的同学可能会分散在各种行业，有的可能成为其中的佼佼者。当你需要时，凭着你们的同学关系，相信他们会给你某种程度的帮忙。这种同学关系，可从大学向前延伸到高中、初中、小学。如能详细地掌握，那么这将是一笔相当大的资源。当然，如果要建立起这些同学关系档案，必须要时常参加同学的聚会，还要随时注意同学的一些动态。

善用朋友档案就是善用你自己的人脉资源。同学和朋友资料是最不可疏忽的，可能的话，你还可以记下他们的生日。当然，如果你不嫌麻烦，在他们生日时写上一张生日贺卡，或请来吃个便饭，这样能够保证你们的关系突飞猛进，这些关系如果能够妥善地维持，就算他一时帮不上你什么忙，也会介绍他们的朋友来助你一臂之力的。

一般来说，朋友分三六九等。在你的档案簿上记下的不一定要是最熟的朋友，熟朋友会时时想起，那些有一面或几面之缘的人也应该是记录的对象。还有些在应酬场合认识，只交换过名片，谈不上交情的“朋友”。对于这种“朋友”各种行业各种阶层都会出现。你不可把这些名片随意丢掉，应该在名片中尽量记下这些人的一些特征，以备再次见面时能“一眼认出”。但是有一点，名片带回家后，要依姓氏或专长、行业分类保存下来。

当然，对待亲密朋友需要经常保持联络，过年过节和他们小聚，通过现代方便的联络方式，经常关注对方。这样可以使友情越来越深厚，关键时刻可以得到他们的帮助或是帮助他们。

与有助于事业的人保持联系

有人说，与朋友应该保持联系，而不是有事再找他。特别是那些对你事业有帮助的人，更应经常保持联系。

李强与陈冲从小学到中学都是同班同学，虽然两人很早认识，但关系却很一般。高三毕业时，陈冲得知李强考上了清华大学建筑系，就打听到了李强的联系方式，之后与李强保持了五年不间断的联系。因为陈冲喜欢高楼、大桥等建筑，希望李强今后能在这方面帮助自己。

大学毕业后，李强凭自己的智慧与努力在当地创办了一家建筑设计公司，经过几十年拼搏，已成为同行业中佼佼者。从小喜爱高楼、大桥的陈冲也有一番作为，他经常带着一帮人马承包建筑，为此赚了不少钱。

一次，陈冲的家乡需要修一座大桥，陈冲抓住这个赚钱的机会承包了这个任务。然而不久，他就后悔了。因为地理位置比较特殊，这座大桥不能按以往的方案建造。如果请专家设计一个新的方案需要花费不少钱。正为难时，陈冲想起了同学李强，他不正是学习建筑设计的吗，而且还有自己的设计公司。

陈冲毫不犹豫拨通了李强的电话，希望他帮忙设计一个适合当地地形的方案。李强也没有在意一点设计费，全当是帮老同学一把。就这样新的设计图纸和建造方案很快出炉，这也为陈冲按时完工奠定了基础。

很明显，陈冲是一个颇有心计的人。他深知今后会朝着自己的兴趣发展，所以特别记下了李强，并与他保持联系。因为在陈冲眼里，李强是一个有助于自己事业的人。就这样，在关键时刻李强帮了陈冲，使陈冲不但省下大笔费用，还提前完成承包任务，为他赢得了金钱和名誉。

人们常说求人难开口，这是因为求人之前你几乎把别人忘了，即使没忘也很少与别人联系。所以，当你需要对方帮忙的时候，你会觉得难以开口，开了口对方也会感到突然。如果你有意识地与对自己事业有帮助的人保持联系，当你需要对方的时候，你就会自然地得到别人的帮助。而且很多时候，或许就是因为对方帮你一个小忙，就会为你的事业发展赢得不少机会。

曹海是一家饭店的老板，有一次他无意中认识了一位顾客，这位顾客是当地有名的胡律师。那是一天晚上，胡律师因为打赢了一场比较重要的官司，特地在曹海的饭店和几个朋友举行庆功宴，巧的是曹海的一个朋友也是胡律师的朋友，于是经朋友介绍，双方就认识了。

庆功宴结束后，曹海拿着胡律师的名片如获至宝。因为在他看来，胡律师今后必能有助生意的发展。所以，曹海和胡律师经常联系，并且胡律师来他饭店吃饭时经常享受很大的优惠。一次饭店顾客出现了食物中毒，几名顾客上吐下泻还差点住进医院。为了维护自身利益，这几位

顾客投诉到当地质检总局，事情越闹越大，直到最后难以收拾。

这时，曹海想到了胡律师，凭借胡律师在当地的影响和人脉，相信平息这场风波不是难事。果然不出所料，胡律师爽快地答应了帮忙，并很快收到了成效。饭店没有受到严重处罚，顾客得到一些经济赔偿后也不再纠缠。

曹海以此为戒紧抓饭菜质量，同时不断强化特色，使自己的饭店生意逐渐红火起来。

曹海的饭店可谓是九死一生，但最终在胡律师的帮助下赢得希望。但胡律师之所以会爽快地帮助曹海，还是因为曹海此前与他保持联系起到了作用。

所以，多与有助于自己事业的人保持联系，对你的事业发展是很有好处的。有意识地与这些人保持联系吧，而不要等到需要的时候追悔莫及。

积极营造良性循环的关系网

“千金易得，知己难寻。”真正的朋友不是从自己出生时就在身边的，需要自己用心去寻找。你对朋友付出了真心和爱，无微不至的关怀，相信就会有相同的有心人走入你的视线。

当今的社会是信息社会，如果不与人交流沟通就会使自己越来越封闭。良性的人际关系网，几乎是每个人立足于社会所必需的。即使你有过人的才华，如没有人与你打交道，也不可能被人赏识。所以，我们一定要注意经营自己的人脉。要知道，平日常联络感情，远胜于临时抱佛脚。打一个电话，带上几句温暖的问候，是给朋友最好的礼物，也是会做人的表现。你们之间保持联系，才能在你需要对方的时候好开口寻求帮助。

有一个刚去美国的外国人，详细叙述了她在那里生活的一些情况。她在那儿，几乎没有社交生活，也难得去看看自己的朋友，可能是因为她初到异境的原因吧，认识的朋友不多。后来听说，其他的人也一样。

于是她每星期工作五天，星期六和礼拜天都去了郊外，这是一种家庭式的生活方式。就是说，如果要去郊外，那么就要跟自己的家人一起去。她不能利用假期去探望自己的朋友，因为一到假期，朋友都不在家，除非自己的朋友患病在床。也不可能利用下班之后的时间去看他，因为美国的交通太挤。但她常常和朋友通电话，这是她唯一可以列入应酬朋友的方法，她在无事的情况下也打电话，哪怕只是和朋友简单寒暄几句，或讲一些无关紧要的事情。但如果有事情的话，那么朋友会立刻聚在一起，哪怕是非常棘手的问题，在美国的那些朋友也会尽心尽力地去帮助她。

上面的叙述给人最大的感想是，她懂得无事之时打电话给自己的朋友，所以一旦有事，他的朋友马上就会来帮忙。

在现代比较繁忙的工作生活中，有事找朋友帮忙，人人如此，但无事时找朋友，变得越来越少。也许你会有这样的经验：当你面临困难时，你认为某人可以帮你解决，这时你本想马上找他，但你后来想一想，过去有许多的时候，本来应该去看看他的，结果你都没有去，现在在有求于人就去找他，会不会太唐突了，甚至因为你太唐突而遭到他拒绝。在这种情形之下，你不免有些后悔“闲时不烧香”了。

有一本书写得非常好，它教导那些有心在仕途上有所作为的人，必须起码搜集20个将来最有可能做总理的人的资料，并把它背得滚瓜烂熟，然后有规律地按时去拜访这些人，并和他们保持比较好的关系。这样，这些人中的任何一个人当了总理，都可能记起你来，有可能请你担任一个部长的职位了。也许你会认为这种手段不太高明，但这是非常现实的手段。

一位政治家在回忆录中提到：一位被委任组阁的人从受命开始，自己的心情很焦虑。因为一个政府的内阁起码有七八名阁员，那么如何去物色这么多的人去适合自己？这的确是一件非常困难的事情，因为被选的人除了要有适当的才能、经验之外，最为要紧的一点，就是“和自己有交情”。

“有事之时有人，无事之时无入”是生活中许多人常抱的态度，把自己的朋友当做一根受伤后的拐杖，身体复原后就扔掉。此类人大多会

被抛弃，没人愿意再给这样的人帮忙。

一个人只有懂人情味，才能获得“人情效应”这一微妙的人情关系。比如说，给人帮助不能过于“挑明”，以免伤了人的自尊。帮助的人不可过多，否则那就会成为对方的负担，双方再难维持关系。这种人只会用“互相利用，互相抛弃，彼此心照不宣”来推挡，而不去深思人情世故的奥秘之处，所以这种人无法达到人情操纵自如的境界。

周恩来在人际交往中就非常有人情味。在长征途中，当时任民运部部长兼政委的杨立三，坚持亲自给有重病的周恩来抬担架，他和同志们在饥寒交加中抬着病重的周恩来走出沼泽泥潭的草地后就累病了。在19年之后，杨立三去世。身为政务院总理的周恩来，坚持要亲自给他抬棺送葬。

1937年6月的一天，周恩来在峻山遇险，护卫他的十多名警卫战士光荣的牺牲。事后，周恩来和另外三个虎口脱险的同志合影留念，周恩来在照片的背后写上“峻山遇险，仅余四人”一行字。这张照片一直珍藏在他贴身的衬衣口袋里面，直至他病逝之后才被人发现。“滴水之恩，当涌泉相报”。这就是周恩来人格的魅力。难怪在举行周恩来遗体告别仪式时，围绕安卧在鲜花丛中的周恩来的遗体，群众的泪水把地毯洒湿了；也难怪会出现十里长街送总理，长夜无眠，天地同悲的动人一幕……

一个人要想营造一张属于自己的关系网虽然不难，但是要维持关系网需要花很大的力气，不但要有一些技巧，更为重要的是，要时刻保持感恩的心。

结交社会名流获得切实帮助

与一流人物交往，也容易使自己成为一流人物。在自己所处的环境里，能与站在顶点的人物交往，学习其观念、优点、做法，才能引导自己向上。社会名流就是社会上的一流人物，比如豪商巨贾、各国政要，他们多有着出色的才能和本领，在社会上有很大的影响，如果能得他的

帮助，你也许一个鹞子翻身就发达了。

道格拉斯年轻时落魄潦倒，没有人认为他会成为明星，这也包括许多知名大导演在内。

直到有一回，道格拉斯乘火车，旁边坐着一位女士，漫漫旅途时间难以打发，于是，道格拉斯便主动与身边的女士攀谈起来，没想到这一聊就聊出了一个重大机会，原来，这位女士是位知名制片人。没过几天，道格拉斯被邀请到制片厂报到，从此，他的人生开始改变。

俗话说：“大树底下好乘凉。”也就是说，你的靠山越大，你能取得的成就也就会越大。但是，结交社会名流并不是一件容易的事情，大多数人都只能在电视、报纸上看到各界重要人物，根本没有结识的机会。而且他们往往都有自己固定的交际圈，一般人很难进入到他们的关系网里。

当然，如果没有深厚的社会背景，结交社会名流恐怕确实得费一点心思，但并不是不可能。

结交社会名流，对一个人事业的发展大有裨益，因为“成自有道”，这些人既然成功了，其身上一定有某种成功的特质或者精神，是值得你学习和借鉴的。

所以，聪明的人就会主动制造一些与社会名流见面的机会。比如，一个企业家的经验是：选择飞机的头等舱，因为搭乘头等舱的人多半是社会上的一流人士，而且在飞机上不会有其他杂事或者电话干扰，通常没有什么事情可做，只要你主动地去和对方交谈，对方通常是不会拒绝的。

具体来说，结交社会名流需要注意以下几点。

首先，要对你想要结识的社会名流有所了解。

古人说，知己知彼，百战不殆。与人交往就要从了解他开始，与社会名流交往也不例外。你可以从各种渠道去了解他的过去、经历、兴趣爱好，以及他经营的业务范围，他的分公司、子公司分布在什么地方，他近期事业的发展等，你对他了解得越多，你赢得他好感的机会就越大。

其次，要懂得适可而止。

在结交这些社会名流时还要注意给对方留下一个好的印象，千万不要死缠着人家不放，这样只能得到相反的结果。

第三，要问对方感兴趣的问题。

你所提的问题，一定不能是用简单的“是”或“不是”来回答的，而需要较长的答案。只有这样，你才有可能引起社会名流的兴趣。根据经验，有这样几个问题是比较有效：“您最满意您在事业中的哪一方面？”“假如您知道自己绝不会失败，您将怎样度过您的一生？”“您的创业历程是怎样的？”“近年来，您都看见您所在的行业发生了哪些重大的变革？”“您认为让人成功的最有效办法是什么？”“您对这个行业的未来有什么看法？”“对一位刚进入这个行业的人，您会给予什么样的建议呢？”“您和您的公司与竞争对手的明显区别是什么？”“您希望别人用一句什么样的话来描述您和您取得的成就呢？”当然，这些问题，并不都要问到，你只需要选择其中几个就可以了。

第四，适当展示自己的能力。

社会名流一般都爱才、惜才，如果你总是对他的意见表示赞同，从来不敢表现自己独到的见解，他会觉得你是在刻意讨好他，没有真能耐。因此，要引起社会名流的注意，就要适当地表现自己的独特才干。当然，这里有一个度的把握，你不能表现得太锋芒毕露，否则就有点喧宾夺主之感了。

接近社会名流就如爬高山，是一件费劲的事。你不仅得有热心、耐心，你还得有点“心机”，否则就容易被山路上的荆棘刺伤，或者无功而返。一旦你与社会名流建立了良好的友谊，无论你的事业还是生活都将是一片坦途！

[General Information]

□□ = □□□□□□

□□ = □□□□□

□□ = 2 2 7

SS□ = 1 2 1 6 8 5 6 2

□□□□ = 2 0 0 9 . 6